

别再上自己的当

林一鸣 著

河北人民出版社



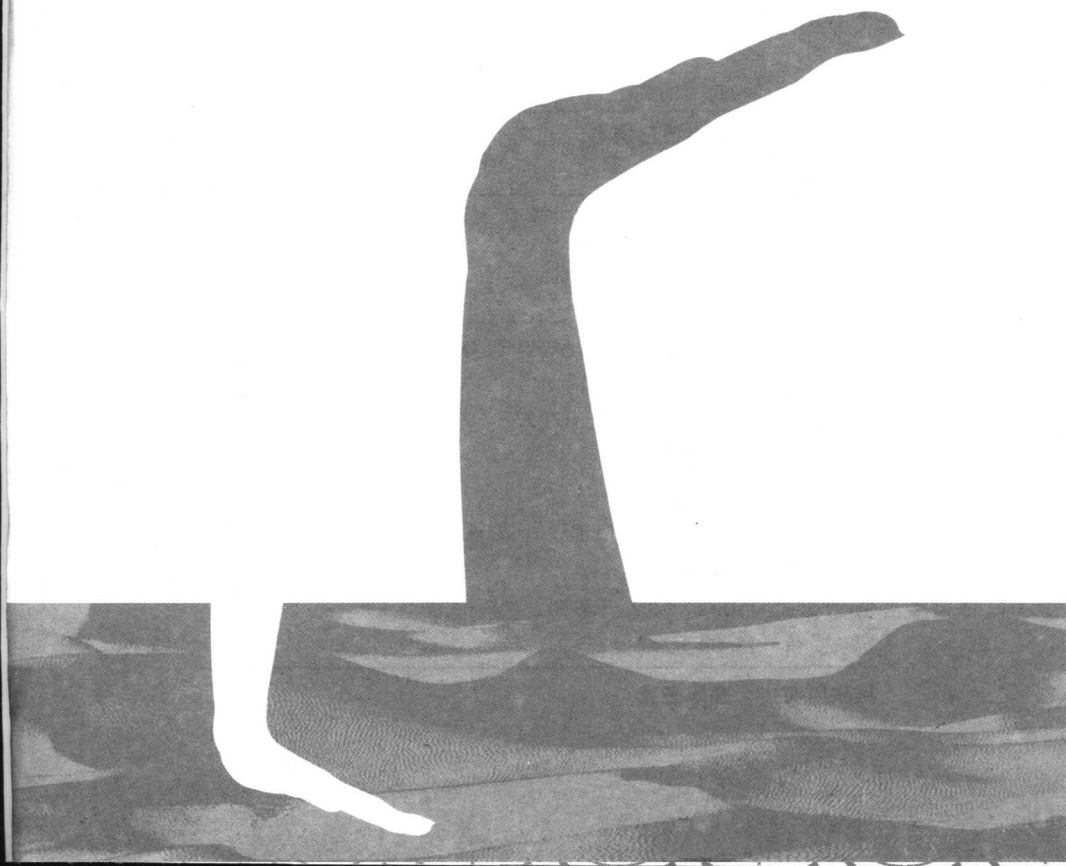
林肯曾经说过：“如果要花八小时砍倒一棵大树，那么他就会花六小时的时间，把自己的斧头磨得锋利。”那么你在投资之前，是否也愿意花上一些时间了解自己心理上的误区呢？

本书由香港经要文化出版有限公司授权出版

别再上自己的当

林一鸣 著

河北人民出版社



图书在版编目(CIP)数据

别再上自己的当/林一鸣著. —石家庄: 河北人
民出版社, 2006. 4
ISBN 7-202-03976-1

I. 别… II. 林… III. 投资-经济心理学
IV. F830.59

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 134741 号

本书由香港经要文化出版有限公司授权出版

书 名	别再上自己的当
著 者	林一鸣

责任编辑	唐 丽
美术编辑	李 欣
责任校对	李 耘

出版发行	河北人民出版社(石家庄市友谊北大街330号)		
印 刷	河北新华印刷一厂		
开 本	890 × 1250 毫米	1/32	
印 张	5.75		
字 数	96,000		
版 次	2006 年 4 月第 1 版	2006 年 4 月第 1 次印刷	
印 数	1—5000		
书 号	ISBN 7-202-03976-1/F·435		
定 价	15.00 元		

版权所有 翻印必究

内容简介

本书以2002年获得诺贝尔经济学奖之《展望理论》为基础，再加上十个投资者常犯的心理错误，让大家明白投资心理学的基本理论。由于部分的理论较为复杂，所以笔者尽量透过一些简单的故事，让读者更易吸收当中的理论，看起来也更为轻松愉快。

通过本书的讨论，各位读者可以了解到心理对投资的影响，让自己更加冷静思考，不会在情绪激昂时作出错误的决定。但愿大家可以克服不良的投资心理，在股坛上战无不胜！

责任编辑 唐 丽
美术编辑 李 欣
责任校对 李 耘

作者简介

林一鸣，香港中文大学财务系哲学博士、特许财务分析师 [Chartered Financial Analyst]、认可财务策划师 [Certified Financial Planner]、注册财务策划师学会资深会员 [Fellow of Registered Financial Planner]，及英国财务会计师公会资深会员 [Fellow of The Institute of Financial Accountants]，曾受聘于多间银行和金融机构，被韩国政府、国际金融机构及美国最大之按揭证券顾问公司邀为研究顾问，于多份报章及国际学术期刊发表文章，内容包括股票投资、FQ 理财智商、投资心理学、儿童理财训练，以及基金与投资产品分析等。著作有《FQ 理财专家》、《FQ 儿童理财训练班》、《FQ 理财童话集》、《FQ 财智父母速成班》、《负资产翻身秘籍》、《国企股不败之谜》及《撒哈拉的 FQ 博士》等。现职为中信嘉华银行财富管理及策略规划部副总裁。

序

林肯曾经说过：“如果要花八小时砍倒一棵大树，那么他就会花六小时的时间，把自己的斧头磨得锋利。”

相信各位本书的读者，都是对投资有兴趣的朋友，亦曾经花了不少时间磨利自己的斧头，包括熟读各种投资的理论、每天看财经版的专栏，或是作出大量分析等。功课是尽量地做足了，可是当走上股场的时候，拿起斧头来有时还是不能得心应手，不要说砍倒一棵大树，甚至就连小树有时也无能为力，不知如何是好。

其中一个原因，就是败在自己的心理上。在传统的财务学中，一向假设投资者是理性的，但从近年的研究证实，其实大部分投资者都不太理性，容易受到心理偏差的影响，做出非理性的行为，无法为自己带来最大的利益。很多人在进入股场之前，都会有一套完整的战略，但真正进入股场以后，却变得杂乱无章，

有时在股价下泻中仍追货沟淡，有时定了止蚀位又中途取消，有时又变得犹豫不决，犯了不应该犯的错误。

投资心理学的出现，就是尝试通过一些心理学的理论，来分析投资者各种非理性的行为。投资心理学是财务学一门最新的分支，借着分析投资者的心理行为，找出不理性决策的原因，为羊群心理、过度自信、心理账户等投资者常见的问题，作出合理的解释。当大家明白了这些理论以后，就可以知道股价与大众心理的关系，然后作出适当的投资策略，赚取可观的报酬。

本书以 2002 年获得诺贝尔经济学奖的“展望理论”为基础，再加上十个投资者常犯的心理错误，让大家了解投资心理学的基本理论。由于部分的理论较为复杂，所以笔者尽量透过一些简单的故事，让读者更易吸收其中的理论，看起来也更为轻松愉快。

希望通过本书的讨论，各位读者可以了解到心理对投资的影响，让自己更加冷静思考，不会在情绪激昂时作出错误的决定。但愿大家可以克服不良的投资心理，在股坛上战无不胜！

作者简介

序

第一章 什么是投资心理学? 1

1. 你是一个理性的投资者吗? 2
2. 投资的情绪资本 12
3. 投资者的心理账户 18
4. 知觉和认知心理学 24

第二章 展望理论与价值函数 33

1. 诺贝尔经济学奖的荣誉 34
2. 展望理论 36
3. 价值函数 41
4. 患得，患失? 51
5. 你是一个正常的人吗? 55

别再上自己的当

目 录

1

第三章 投资者常犯的十大心理错误

67

1. 追至最后一个价位 69
2. 因小利而失大利 73
3. 为面子, 输银子 78
4. 羊群心理 82
5. 不肯接受亏本的事实 91
6. 过度自信 95
7. 盲目地乐观 102
8. 恐慌性的心理压力 108
9. 过分相信直觉 114
10. 赌博心态 118

第四章 正确的投资心理

123

1. 成功投资者的心理特征 124
2. 从失败中学习 129

3. 止赚盘的设定	133
4. 止蚀盘的设定	136
5. 放弃噪声, 紧握重点	139
6. 相反理论之谜	145

第五章 让自己站在情绪之上 151

1. 你是哪一类的投资者?	152
2. 投资心理的周期	158
3. 为什么你要投资?	161
4. 做一个快乐的投资者	168
5. 释放压力, 换取健康	171

第一章

什么是投资心理学？

1. 你是一个理性的投资者吗？
2. 投资的情绪资本
3. 投资者的心理账户
4. 知觉和认知心理学

1. 你是一个理性的投资者吗？

在开始阅读本书之前，请你诚实地回答下面这个问题〔请务必诚实〕：

你是一个理性的投资者吗？

什么？你竟然答“是”，而且还非常肯定？但请你再仔细想一想，你真的没有试过曾在一些投资上作出非理性的决定吗？还是让笔者再提醒你一下你吧……例如上次买过的 ABC 股票，不是在错误的价位沽出吗？又或是再上一次购买的 XYZ 股票，不是令你后悔不已吗？

开始有点犹豫吧……当你在考虑之际，请看看以下的三个故事，是否曾经在你的身上发生过？

例 1

“今天的股价又升了！早知昨日入货啦！”王小虎看着今天“超级地产”的价格突破 20 元的历史新高时，不禁对自己没有

买入而非常后悔。其实王小虎于数星期前开始，已经留意这只股票，可惜股价像登上升降机一样，从数元开始一直炒至20元，使他根本没有胆量追货。

过了一天之后，股价从20元下跌至18元。王小虎觉得这是一个千载难逢的机会，于是立刻打电话给经纪买了1,000股，而到当天收市时，股价已回升至19元。正当小王对自己的眼光充满极大信心之际，“超级地产”竟于第三天开市时，突然下跌至16元，这时王小虎想：“如果我再购入1,000股，那么成本不是变成每股 $(16 + 18) / 2 = 17$ 元，比昨天便宜1元吗？”

于是王小虎于16元的价格再购入1,000股。可惜股价不升反跌，而王小虎亦不断买货沟淡，最后买了一万多股，用了十多万的现金，平均每股十多元。可惜“超级地产”愈跌愈低，最后更跌至1元以下，而王小虎的股票亦变成“长线投资”，使他再也没有什么心情去管了。

例2

马大玲是一位非常勤奋的投资者，每天都阅读数份财经报章，并深信自己的分析能力。从近期的研究中，马大玲估计政府可能有一些政策上的改变，令船务业有突破性的发展，于是在18元的价格位购入了10,000股“北江船务”，并预计可升至25元的目标价位。可惜自马大玲购入股票后，股价立刻从18元下跌至16元，但她仍然深信自己的分析：“现在只是暂时性的调整，很快便会反弹。我的看法是不会错的！”

事实上，“北江船务”股价与马大玲的分析并不配合，并且一天比一天下跌，但马大玲仍坚信自己，并不断购入更多股票沟淡。到股价差不多跌至12元，马大玲共购入了50,000股的时候，突然收到一个晴天霹雳的消息，就是政府不会实行有关的政策。而马大玲仍然坚持认为：“政府将来一定会更改政策的，到时股价便会重拾升轨了！”

可惜事与愿违，政府并没有配合马大玲的想法，政策还是丝毫没有改变。于是“北江船务”股价跌至10元以下，马大玲账面上已损失数十万了。

例 3

朱小强在 10 元的价位，买了 5,000 股“大江金融”的股票，可惜当他买入之后，股票的价位就开始下滑，从 10 元一直跌至 8 元。数月之后，“大江金融”的股价从低位回升，于是朱小强就对自己说，假如价位回到 10 元的时候，就会把所有的股票沽出，平手离场。

可惜“大江金融”的价位从 8 元升至 9.8 元后，就行人止步并且掉头回落，而且更直线下跌。由于朱小强坚持要见到 10 元才肯出货，所以一直没有机会沽出股票，最后到他肯忍心卖出时，价格已差不多跌至 3 元，令他的资金损失高达七成。

嘿嘿，不是给我猜中了吧，类似王小虎、马大玲、朱小强的故事，原来真的在你的身上发生过！不过你也无须过分担心，因为这都是正常人的行为，你只不过是其中的一分子罢了。其实在所有投资者当中，或许有 99% 的人，都会偶尔有过不理性的投资决定。

每个人都会有不理性的时候

可能你会觉得，投资专家就不可能作出非理性的决定吧？但事实上并非如此。曾名噪一时的“长期资本管理公司”〔Long Term Capital Management, LTCM〕便是一个很好的例子，公司内每位合伙人都是赫赫有名之辈，例如诺贝尔奖得主 Myron Scholes 和 Robert Merton、美国联邦储备局〔Federal Reserve Board〕前任副主席 David Mullins，以及世界上著名的经济学家，但最后的结果，还是投资失败而带来巨额亏损。

人始终是人，总会有情绪上的缺点。投资者常受到心理偏差〔Psychological Bias〕的影响，出现判断误差〔Bias of Judgment〕，甚至会变得不太理性，不能为自己带来最大的利益。虽然投资者可能拥有足够的知识，但到了实战的环境中，却过分依赖直觉〔intuition〕，结果便产生各种行为上的错误。

也许你曾经试过这样的经历：原先经过分析后，是应该购入一只股票的，但到了实战环境时却把握不定，害怕买得太贵，又或怀疑自己的眼光是否准确，结果只有眼巴巴地看着自己一次又

一次地错失良机；或是在另外一些场合，对自己产生过分自信，明明是选错了一只股票，却不肯承认错误而中途止蚀，结果愈输愈多。

可能大家认为，只要自己保持冷静，不作出非理性的投资，就不会带来亏损吧！但事实上并非如此，特别是当大部分的人都变成“非理性投资者”的时候，最后要失败的倒可能是最理性的投资者了。例如某只股票被传出一些虚假的坏消息，在 100 个投资者中，可能只有一个理性的投资者能看透这些虚假消息而继续持有股票。但假如其他 99 个投资者，都相信这个流言而沽出股票的话，股价就会产生非理性的下跌，而受到最大损失的，就会是那个最理性的人。

所以投资最有趣的地方，就是没有一套既定的游戏规则，因为这个规则是会随着众人的决定而改变的。只要大部分投资者，都做出违反理论的抉择，就会使那些最理性的投资者，反而在这个非理性的游戏中失败。

投资心理学：研究投资心理的学问

传统财务学的主流理论，一直假设投资者是理性的。但在近

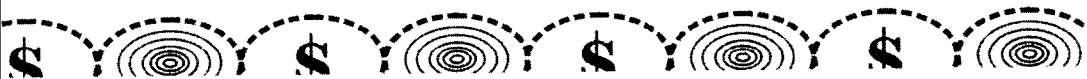


代的研究中，大家开始怀疑这个基本的假设：到底我们是不是一个理性的人？

投资心理学〔investment psychology〕的出现，就是尝试从一个较人性的角度，去分析投资者各种非理性的行为。心理学是一门古老的学科，它的分类十分繁多，其中包括社会心理学、儿童心理学、管理心理学等，近年更开始广泛地运用到社会各个领域。心理学被应用于经济领域方面，因为在很多的情况下，一项复杂的金融交易是否成功，往往取决于投资者的心理状况。

在传统理论与实践结果产生分歧的情况之下，投资心理学透过一些心理学的理论，解释传统财务学无能为力的问题。投资心理学认为一般人在面临抉择时，常常会以一些经验法则或是直觉作为依据，而不是经济学中假设的“理性预期”，所以投资者在面对不同的情景时，就会出现认知偏误〔cognitive bias〕和不理性的情况。

从投资心理学的角度来看，股票价格的表现，在一定程度上取决于众人的反应。由于投资者有时是会不理性的，诸如追高杀低、太过乐观自信以及过度反应等，都可能造成股价与理论价值



不符的现象；只要我们了解一般投资者的行为模式，并仔细分析大众不理性的行为，就可以避免陷入类似的错误，甚至能够定出适当的投资策略，赚取可观的报酬。

有些人或许会认为，投资与心理学是风马牛不相及的事情，怎么可以把它混为一谈？但其实投资的行为，亦是人类众多行为中的一种，当然会受到投资者的心理影响。在一个成熟的股票市场中，大多数投资者所接触的信息差不多都相同，但从接触“市场信息”到“买卖决定”这一过程当中，由于每个人的心理因素不同，整个行为流程上就会出现差异。例如当市场的息口可能调升时，有些人会觉得是利好消息，有些人却会认为是利淡消息；结果每个人的判断也不会相同，使有些人趁机入货，有些人却尽快沽出。

随着愈来愈多学者对投资心理学进行研究，大家开始明白投资心理学的重要，例如有些美国的经济学家，对1987年的股市大灾难作出分析，指出人们之所以卖出股票，是因为他们看见股市下跌，而并非考虑经济的结果。如果我们在重大事件发生的时候，例如股市暴升暴跌、9·11事件或非典型肺炎的发生等情况

之下，能够明白这些事件对大众心理上的影响，在作出投资决策时便可更为得心应手了。

最后笔者希望在本部分结束之前，与大家分享一个关于小羚羊的故事：

小羚羊的故事

某天，森林里举行了一场赛跑比赛，并邀请了很多动物参加，当中包括了小松鼠、花猫、大象、跳跳虎、袋鼠等，而其中最大机会可能胜出的，应该是跑得最快的小羚羊。

比赛前数分钟，动物们整齐地站在起跑线前，等候着狮子大王发出的号令。猴子开始倒数计时，五、四、三、二、一，狮子大王大吼一声，数十名参赛者争先恐后地向前奔跑，小羚羊一马当先，瞬间就跑在所有动物之前，向着终点的目标进发。但当小羚羊跑了一会儿后，它心里忽然想：

“我现在会不会跑得太快呢？假若现在跑得慢一点，多留一点力量放在末段路程，会不会更好呢？”

过了一会儿后，小羚羊的心里又想：“如果在开始时跑得太慢，会不会使我和其他参赛者的距离相差太远，那么到了后

段时无论跑得多快，也追赶不上他们呢？我现在应否跑快一点呢？”

突然小羚羊有了新主意：“我其实应该保持平均的速度，不要太快也不要太慢，以稳定的速度前进，那胜利的机会就会最大了！”

在想到这个新主意时，小羚羊突然发觉附近的参赛者都消失了，于是它向前一望，原来当自己在胡思乱想的时候，其他的动物早已到达终点，只剩下小羚羊独自一个站在路中央了！

在整个故事当中，小羚羊本是跑得最快的一个，理应很容易取得冠军，但到了实战的时候，却变成最慢的一个，就是因为败在自己的心理上。当你在投资的时候，是否像小羚羊一样，有时害怕买得太早，有时又害怕跌得太多，结果思前想后，失去一个又一个的良机呢？

2. 投资的情绪资本

投资心理学的成功，就在于能够解释情绪〔emotion〕在投资决策中担当的角色。一些学术上的研究指出，平均有 80% 的投资者，决策时会受到本身情绪的影响，特别是在高风险的情况下，由于情绪的不稳定，容易考虑不周或作出错误的决策。只有余下 20% 的人，在高风险下仍能继续安心投资。

要做一个成功的投资者，就必须学习管理本身的投资情绪。每个人都会有自己的情绪，这些情绪会在投资时影响我们的决定。若能充分了解自己的特质，掌握好个人的投资心理，便能够将因为情绪问题而作出非理性决定的错误率降低。

什么是情绪？

人类的各种情绪，由大脑不同的部分管辖，右脑主要涉及愤怒和伤心，左脑则主要涉及高兴。把情绪分为左右脑控制的原

因，主要在于肌肉控制的方便，由于右脑对涉及逃跑及打斗有更好的操控，故此当我们遇到不愉快及危险的事情，就会触及右脑情绪控制的范围，从而做出适当的自卫动作或逃跑等。

在每个人的身体内，都有一组自律的神经系统，主要受控于大脑的边缘。当受到不同的刺激，控制中心就会激发不同的行为，神经系统亦会同时召集身体的资源，使我们做好剧烈反应的准备。这种自主的反应，对于生物有着重要的功能，例如有些生物在遇到危险时，未经思考便会想到逃走，若被逼到走投无路之时，更会奋力作出反抗，这就是一种自卫的模式。至于有些弱小的生物，受惊吓后可能会变得无法动弹，甚至吓得连颜色也退掉，其实这也是一种适应的方式，因为它们既然打不过敌人，那么惟有变成静止不动，或与附近环境的颜色相近时，才可以避开捕猎者的追捕。

大部分情绪的产生，主要来自外界的刺激，很多是基于以往经验的总和，从而作出相对的反应。例如一个曾经买了某个公司的股票而遭受巨大亏损的人，当他一听到这个公司名字的时候，便会引起愤怒的情绪，但其他人听到同样的名字，却不会产生什

么样的反应。

当人类受到强烈的刺激时，首先由负责接收感觉的器官接收，经中间神经传递到中枢神经，然后产生不同的反应。例如在恐惧的时候，我们会心跳加速、掌心出汗，甚至整个人发抖等；又或在愤怒时，我们会紧握拳头、敲打身边的东西；至于在快乐的时候，大脑的神经纤维素〔nucleus accumbens〕就会被激发而释放出多巴胺〔dopamine〕，带给我们喜悦的感觉。

买股票时的情绪资本

当我们在投资的时候，除了付出金钱上的资本外，有时更会投入很多情绪资本〔emotional capital〕，因为当我们从投资上赚钱，在金钱上取得回报外，更会为自己感到自豪，为这次聪明的决策暗地鼓掌。相反，如果投资的决策错误，甚至令自己赔钱的话，心理上便会感到后悔，从而影响自信。

以下黄先生的故事，可以为大家说明情绪资本的道理。

黄先生的故事

黄先生在早前分别买入“无敌科技”和“香港地产”两只股票，当时它们的价格均为1元，黄先生每只股票都买了10万股，总投资金额为20万元。

过了一个星期之后，“无敌科技”大升了20%至1.2元，而“香港地产”由于受到某些不利消息的影响，价格向下调整了20%至0.8元。黄先生于是沽出了“无敌科技”，把所得到的12万元资金，全部用来购买更多的“香港地产”，结果黄先生共拥有25万股的“香港地产”。他还很高兴地对自己说：

“我现在利用这种沟淡的方法，把每股的平均成本降低，将来股价回升的时候，我便可以赚大钱了！”

可惜事与愿违，“无敌科技”的股价继续向上攀升，但“香港地产”的不利消息竟变成事实，结果导致股价大跌，而黄先生的心情亦跟着股价一起下跌……

不知你有没有试过这样的情况：以每股10元的价格，分别购入甲和乙两只股票，并已经持有一段日子。如果股票甲升至12元，而股票乙却跌至8元，那么你会沽出股票甲，还是股票乙？

相信学过投资的朋友，都会知道从理论方面应该保留实力较强的股票甲，沽出正在下跌的股票乙。但在实战的情况中，却有很多投资者会像黄先生那样，被自己心中的情绪资本误导，沽出优质而保留较劣的股票。当沽出一只赚钱的股票时，除了收取金钱上的回报外，更会觉得心情愉快，可是沽出下跌的股票，就代表肯定投资的失败，心理上会感到失败的痛苦。因为这种情绪资本的影响，黄先生就错误地沽出素质较佳的“无敌科技”，转向购买素质较劣的“香港地产”。

控制自己的情绪资本

根据专家的分析，大众在作出投资决策的过程中，在一定程度上会受到情绪资本的影响，使考虑变得不周全，从而作出错误的决策。

有研究证明，对于一般投资者，损失所带来的痛苦比盈利带来的喜悦要高出数倍以上。正如黄先生的例子，很多人为了避免把情绪资本输掉，就会将赚钱的股票过早卖出，却将赔本的股票长久保存下来。因为一天没把股票卖出，就算账面上已经亏本，

由于卖出的行动还未实践，心理上便不会觉得赔钱，从而避免出现后悔不安的感觉。

对于股票低买高卖的道理，相信每位投资者都会明白，但真正能在股场成功的人，却只占极少数，就是因为大家都被这种“投资情绪”影响了自己的决策。股价每天起起落落，也会在我们的心理上造成激动、振奋或恐慌的情绪，从而在不适当的时间，抢着购入或争相沽出股票。如果投资者无法管理自己的投资情绪，就容易受到市场信心过度乐观或悲观的影响，造成高买低卖的错误。

要成为一个成功的投资者，必须控制自己的情绪资本，把赚钱的喜悦和损失的痛苦感觉降低。在进行买卖分析时，尽量不要以自己的购入点开始计算，例如股票今天的市价是 15 元，当你决定是否沽出这只股票时，应考虑它将来的价格会否超越 15 元，而不是你用了多少钱购入。假如预计股价将会进一步下跌，就算你用了 100 元购入，也应该立刻止蚀离场，虽然感觉可能有些痛苦，但惟有这样才能避免进一步的损失。



国内期货交易手续费最低 办理国内正规期货品种原油期货开户 零佣金 不限资金量 交易数量直接申请交割 手续费
在行业内费用比我们低 10 倍赔偿差价 客服热线 100-958218088 期货开户和咨询 详情请进 <http://www.7help.net>

3. 投资者的心理账户

请想想以下的问题：

拿在左手的 10 元纸币，与拿在右手的 10 元纸币有何分别？

可能各位会觉得这是一个极其无聊的问题，同样是 10 元纸币，拿在左手与拿在右手，事实上当然没有分别啦！但当各位看了以下的故事后，便会知道上述的问题，其实不是这么简单的。

歌神启示录

个案一

退出乐坛多年的歌神，突然在红磡体育馆重开演唱会。对于这场期盼已久的演唱会，你在数天前已买了最昂贵的 400 元门票，并打算今晚准时入场，可是当下班之际，却发现门票在袋中不翼而飞，若要看演唱会的话，只有重新再掏一次腰包买一张全新的 400 元门票了。这时你会继续到红馆，买一张全新的门票，还是回家睡觉？



个案二

与故事一相同的剧情，同样是期盼已久的歌神演唱会，不过这次你没有预先购买门票，而是打算到了红馆后才买。当你下班之际，突然发现袋中一张400元的公交卡不翼而飞。在这个时候，你会继续到红馆，购买当晚演唱会的门票吗？

以上两则故事，不知道你的答案会是如何？对于大部分人来说，在故事一中会选择不再买演唱会的门票，但在故事二中却仍旧会去看演唱会。你的选择是否一样？

从理性的角度分析，这两个故事是没有区别的，因为同样都是损失了价值400元的物品后，再决定是否愿意重新花上400元，去欣赏歌神的演唱会。就损失了的物品，无论是400元的门票，还是400元的公交卡，对你来说都是没有分别的，因为根本上已经损失了。可是要作出是否再买票的决定，却带来截然相反的答案，而这就是由于心理账户〔mental accounting〕的存在而带来的影响。



全国城市交易手续费免费，代理国内正规商品期货开户，零佣金，不限资金量，交易量大直接申请交易的手续费，国内地方费用比我们低，10倍赔偿差价，客服微信700-95918088，期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

心理账户的形成

在每个人的心中，都会受到心理账户的影响，就算是同样的一张 10 元纸币，放在不同的心理账户，也会受到不同的处理态度。例如在演唱会的故事中，心里就分为娱乐和交通两个心理账户，当遗失门票的时候，就会从娱乐的心理账户中扣除 400 元，若要再买门票的话，就必须从娱乐账户中再取 400 元，由于是同一账户，所以往往就放弃了这场演唱会。可是当遗失公交卡的时候，只会从交通的心理账户扣除 400 元，与娱乐的账户毫无关联，抗拒的力量自然会少一些。

由于心理账户的关系，使我们在心里对同一张纸币的感觉也不尽相同。例如辛苦工作赚回来的钱，与赌博赚回来的钱，都会放在不同的心理账户，这种现象被称为赌场盈利效应 [house money effect]，对工作赚回来的钱会较为珍惜，但相对赢回来的钱却会花得大手大脚。正出于这个原因，很多赢了巨额彩票的人，到最后还是变回穷光蛋一名。

投资者在潜意识中，也会将资产组合放入两个不同的心理账



户，一个账户把股市当理性投资，另一个账户则当非理性赌场，而在作出投资决策的时候，每次都只考虑一个心理账户，其他的账户分别看待。由于把不同的心理账户分开，所以会导致一些非理性的投资行为。

心理账户对投资者的负面影响

心理账户的形成，有时会令我们在投资的时候作出非理性的决定。试想想以下两种情况：

(1) 假设你以 10,000 元购入了一只股票，今天跌至 5,000 元了，你会沽出这只股票吗？

(2) 同样的情况，但你的经纪人错误地替你沽出了这只股票。他立刻打电话向你道歉，并问你是否愿意购回股票，当然手续费全免。那么你会以同样价钱购回这只股票，还是购买其他更具升值潜力的股票呢？

同一道理，这两个问题的本质其实是一样的，但大多数人对于第一种情况，会选择继续观望而不沽出股票，而在第二种情况下，就会选择购买一只新的股票。主要的原因就是人们会把输了

的股票形成一个心理账户，如果沽出股票，这个心理账户就会输钱；但当股票已经沽出，这个心理账户就会消失，投资者就会考虑其他升值潜力更佳的股票了。

所以心理账户会阻止投资者卖出亏本的股票，因为当卖掉股票的时候，就会关闭相应的心理账户，为投资者带来情绪上的痛苦。但要做一个成功的投资者，究竟是情绪的痛苦重要，还是真金白银的损失更为重要？所以我们不应该受到心理账户的影响，要让钱在不同的账户间流动，特别是对于亏本的投资，更不要被心理账户的问题间接地控制了买卖的决定。

心理账户帮助政府制定政策

虽然投资者不应该受到心理账户的影响，但有时这个概念可协助政府制定政策。理论上，若一个政府希望通过减少税收的方法而刺激消费，它可以有两种做法：

- (1) 降低税率，直接降低税收水平；
- (2) 退回税款，在一段时间后退还纳税人的部分税金。

从金钱数额来看，这两种方法完全没有区别，但是在刺激消

费方面，其作用却大不相同。对于降低税率的方法，人们会觉得减收的部分税金是自己本来应得的，所以增加消费的动力并不大；但对于退还的税金来说，人们就如获得一笔意外之财，可刺激更多的消费。由于心理账户的不同，退税对刺激消费的效果会比降低税率要好得多。

4. 知觉和认知心理学

要学习投资心理学，大家必须对知觉〔perception〕和认知心理学〔cognitive psychology〕有基本的认识。我们生存在这个世界上，应该对周围的环境有必要的认知，并可以作出及时的反应，否则就不能与外界沟通，甚至对生命也会带来威胁。在每种动物的身上，都有很多不同的感觉器官，例如眼、耳、口、鼻等，用来直接获取环境的信息，然后对这些信息整理、分析及解释，再作出相应的反应。这个心理上的历程，一般我们称之为知觉。

知觉的历程〔perceptual process〕是一项非常复杂的东西，有时我们眼中看到、耳里听到的事情，不一定代表它就是我们脑中接收到的信息。以下是一个简单的例子，可以让大家明白整个知觉经历的过程：

蟑螂突击队

今天是宝珠的生日，朋友们为她准备了一个盛大的生日会，送给她不少的礼物，例如鲜花、首饰、毛绒玩具等，当中更包括了一个漂亮的蛋糕。正当她准备闭目许愿、吹熄蛋糕上的蜡烛之际，桌上突然不知从何处来了一只蟑螂，打算与宝珠分享美味的蛋糕。宝珠被吓得花容失色，拿着切蛋糕的刀在房间内狂跑，而朋友们看见她手上乱舞的刀，亦害怕得四处闪避，结果生日会乱作一团，直到某位朋友一脚踏在蟑螂上，并证实蟑螂已经“气绝身亡”后，大家的心情才回复了平静。

在这个例子中，以下便是知觉历程的每个步骤：

(1) 环境刺激 [environmental stimulus]

环境刺激是指可能被我们知觉到的物体，例如漂亮的鲜花、首饰、毛绒玩具、生日蛋糕及在混乱中出现的蟑螂等。

(2) 注意刺激 [attended stimulus]

当环境的刺激太繁杂时，我们就只会注意其中的少数对象，而无法处理其他东西。例如在故事当中，宝珠只会注意到蟑螂的

出现，而忽略其他看到的对象。

(3) 接收器官产生的刺激〔stimulus on the receptor〕

接收器官〔receptor〕包括我们的眼、耳、鼻等，负责接收外在的物理刺激，例如宝珠看到蟑螂，然后蟑螂的影像投影在宝珠的视网膜上，呈现出一个影像。

(4) 转换〔transduction〕

把刺激的形式转换，变成另一种能量，例如眼睛将蟑螂的影像转换为神经脉冲。

(5) 神经传导〔neural processing〕

蟑螂的刺激转换为神经脉冲后，在神经网络间传递和处理。

(6) 知觉〔perception〕

当神经脉冲被传递和处理后，会在大脑表层〔represent〕形成知觉。知觉是有意识的感官经验，到了这个阶段，已代表宝珠“看见了”一只黑色、会走会动的小东西。

(7) 辨识〔recognition〕

当大脑知觉到的物体出现后，就会把物体加以分类和赋予意义，然后认出物体的名称，这种过程我们称之为辨识。例如宝珠

在这个时候开始辨识，看到的小东西原来是一只蟑螂。

(8) 行动 [action]

行动是当我们看见物体后，所产生出来的行为，与我们的生存息息相关，某些更是生态的本能反应。宝珠在生日会上看见蟑螂后，觉得十分害怕而拔足狂跑，就是经辨识后所转化成的行动。

(9) 知识 [knowledge]

知识是指过去的学习和经验对我们从知觉到辨识的影响。当我们在辨识物体的时候，我们会运用本身的知识，比较知觉与记忆系统中的物体，才能成功地辨识到物体的名称。例如宝珠曾在她的经验中看到过蟑螂，所以当她在生日会上看到黑色的小东西后，就知道这个东西是一只蟑螂。

认知心理学

看完宝珠的故事后，大家是否会承认心理学的厉害呢？单是看见一只蟑螂，就可以列出如此复杂的知觉历程！

类似这种受到外界的刺激，例如文字、声音、影像等，经由

感觉器官输入后处理，然后做出相对刺激的反应，这种学科就是认知心理学〔cognitive psychology〕，当中包括了知识储存的方法、知识运作的历程、整体认知结构的系统等，全都是心理学中非常重要的课题，影响着人类的日常行为。

在认知心理的领域中，专家们通过一连串严密的假设以及可重复验证的实验，在逻辑推理的基础上，建立各种解释及预测现象的模型〔model〕，来说明各种人类行为的现象。在认知心理学的研究中，知识的介入非常重要，它直接影响着我们的行为。一般来说，信息的来源主要分成两类，经由刺激从感觉器官、转换、神经传导一路得来的信息，我们称为“从下而上的历程”〔bottom-up processing〕；而知识经验介入知觉的信息，就称为“从上而下的历程”〔top-down processing〕。知识的介入应该是多重来源的，混合各种不同的信息，再加以适当的处理，就会形成最后的知觉。

投资的知觉历程

说了这么多关于认知心理学的道理，希望不会吓坏各位读者

吧！笔者要为大家解释认知心理学之所以存在，是因为当中有很多的元素，都会影响着我们作出投资的决定。以下黄太太的故事，可让大家明白在投资过程中，知觉经历所扮演的角色：

绰见抑或噪音

黄太太今天一大清早就到了股票行，与其他几位太太讨论“蒙正置业”这只股票。由于黄太太在日前入了不少货，所以今早一看报纸，发现报章的财经版中，大字标题写着“蒙正置业传闻生意失败，欠下巨款”时，立刻使她心惊胆跳，不知如何是好，于是找一些股友商量研究。其中陈太太对她说：

“不用怕啦，我与蒙正置业某高层人员是相熟亲戚，我今早曾致电给他，证实报章中所指的，根本全是流言，是没有事实根据的！”

可是张太太却说：“我昨天看过一份研究报告，报告指出蒙正置业的负债非常严重，管理层又把大量的资金用作投机炒卖，所以说他们生意失败而欠下巨款，也不是没有可能的事！”

正当大家议论纷纷的时候，交易所在这个时候开市，蒙正置业第一个报出来的价位，比昨天低开百分之二十。这时坐在

股票行另一角落的叶先生哈哈大笑：“这真是一次好机会，让我以这样便宜的价钱购入蒙正置业！”当他说完这句话后，就立刻购入了10,000股。

叶先生一向是众太太眼中的“股神”，在很多次买卖中都有收获，甚具权威性。当陈太太看见叶先生入货时，自己也同时购入了5,000股。

黄太太眼见他们入货，一时忍不住手，追购10,000股的蒙正置业。

过了数小时，股票机上的新闻传来坏消息，证实报章的大字标题是真的，蒙正置业欠下巨款，并且有倒闭的可能性。当消息一出现后，蒙正的股价直线下滑，收市价差不多跌了九成。

在黄太太这个故事中，她于早上接收到很多环境的刺激，当中包括：

- (1) 报章财经版的大字标题；
- (2) 陈太太从亲戚处得来的资料；
- (3) 张太太对研究报告的看法；

(4) 叶先生哈哈大笑地购入股票；

(5) 陈太太也同时购入股票。

黄太太接受各种信息的时候，由于接收的信息太过繁杂，当中又有互相矛盾的信息，于是产生“情绪过滤”〔emotional filter〕的现象，以缩短分析的时间。例如黄太太只选择了叶先生的信息，然后转换成“这次是购入蒙正置业的好机会”这一辨识，导致形成追货的行动。

在这种程序下做出的决策，有时会带来心理偏差，甚至作出错误的决定。例如在众多的信息中，理论上应是报章和研究报告的资料，较叶先生的分析更为可信，可惜黄太太就是因为知觉历程的问题，作出了错误的决定。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ : 958218088 期货开户和书籍下载请进:<http://www.7help.net>

第二章

展望理论与价值函数

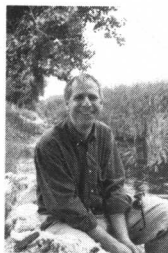
1. 诺贝尔经济学奖的荣誉
2. 展望理论
3. 价值函数
4. 患得,患失?
5. 你是一个正常的人吗?

1. 诺贝尔经济学奖的荣誉

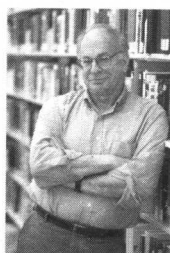
投资心理学虽然已有二十年的历史，但正式进入殿堂级别，并为大多数主流经济学家所接受，则始于丹尼尔·卡尼曼〔Daniel Kahneman〕和阿莫斯·特维斯基〔Amos Tversky〕提出的展望理论〔prospect theory〕。

Daniel Kahneman 与 Amos Tversky 是两位以色列的心理学家，Daniel Kahneman 是美国普林斯顿大学的心理系教授，Amos Tversky 生前为斯坦福大学的教授。他们成功地把心理学分析法与经济学研究结合在一起，创立了一个新的经济学研究领域。

通过大量的实验，他们发现人类在判断和决策过程中，包含了很多不理性的行为，经常做出与传统的经济理论大相径庭的结果。他们证实大多数的投资者，



阿莫斯·特维斯基



丹尼尔·卡尼曼

其实并非总是从金融上的收益出发，他们的行为不总是理性的，也不总是回避风险的。

他们把这些行为整理分析，演变成“展望理论”，成为投资心理学中最重要的基石。在展望理论中，投资者对收益的效用函数是凹函数，而对损失的效用函数是凸函数，所以在投资账面值损失时，会较为厌恶风险，而在投资账面值盈利时，其满足程度会随着收益速度而减缓。瑞典皇家科学院于2002年，把诺贝尔经济学奖授予 Daniel Kahneman [Amos Tversky 于1996年去世]，以表彰其在心理经济学研究方面所做的开创性工作。

Daniel Kahneman 与 Amos Tversky 研究的用途十分广泛，除了解释人类投资的行为外，还可以对很多日常生活的消费行为进行说明，例如人们为何宁愿节省几元，开车跑到老远的地方买便宜货，而不愿就近在附近商店购买较贵的商品。除此之外，他们的研究也探索了企业的风险决策、国家公共政策的制定，甚至公共物品的估价等。

2. 展望理论

\$450 Vs \$1,000 的抉择

某君前往一处深山旅行时，在路边发现了一个小瓶。他把小瓶的盖子打开，一缕轻烟从小瓶中冒了出来，变成一个高大的巨人。

巨人看见某君后对他说：“我本来是一个神仙，因为在三千年前得罪了树魔，所以被他困在这个小瓶之内。为感激你把我释放出来，我将会送给你一些金币作为礼物！”

某君听到后十分开心，不过这位神仙又对他说：“我现在可以给你两个选择：第一个选择是你可以得到450个金币，而第二个选择是有 $1/2$ 的机会得到1,000个金币，但另外 $1/2$ 的机会则是得不到任何金币。你会选择哪一个呢？”

某君想了一想后答道：“我选择，在没有任何风险下得到450个金币！”

神仙听后问他：“为什么你不选择第二个方案呢？因为平均值可有 $[1,000 + 0]/2 = 500$ 个金币，比第一个选择更多啊！”

“这点我也知道，不过既然钱是你送给我的，我当然选择风险较少的方案啦！”

假如你是故事中的某君，将会作出怎样的选择呢？是在没有风险下得到 450 个金币，还是选择有 $1/2$ 的机会得到 1,000 个金币呢？

期望值理论

在讨论以上问题之前，要先跟大家讨论期望值〔expected value〕的概念。期望值是一个基本的数学工具，当某件事情可能出现多种结果时，期望值就会等于每种结果带来的价值，乘以有关结果发生的概率。期望值计算的公式如下：

$$E = \sum X_i \cdot P_i$$

E = 期望值

X_i = 结果 i 所带来的价值

P_i = 结果 i 所发生的概率

以故事中的例子来说，第一个选择的期望值等于 450 个金币，而第二个选择的期望值将会等于 $1,000 \times 50\% + 0 \times 50\% = 500$ 个金币。

不选择期望值较高的方案？

若单从期望值来看，当然后者会是较佳的选择，因为可以得到 500 个金币，比第一个选择的 450 个金币多。但是从实验的结果得出，大部分人都宁可选择 450 个金币的方案，而不按照期望值的法则作出决策。

Daniel Kahneman 及 Amos Tversky 曾经进行大量类似的实验，结果指出，多数人都不一定选择期望值较高的方案，与传统的经济理论有所不同。最主要的原因就是当我们作出选择时，会以个人的感觉为主，而这些主观的感觉，未必会与计算出来的期望值成正比。

以我们的故事为例，虽然 1,000 个金币的数量，是 450 个金币的 2.2 倍，但 1,000 个金币带来的喜悦，却没有得到 450 个金

币的 2.2 倍之多。结果大部分人选择了 450 个金币的方案，宁可得到较低的期望值，也要给自己更愉快的感觉。

展望理论〔Prospect Theory〕

以上的解释，正好说出了展望理论〔prospect theory〕的重点。Daniel Kahneman 及 Amos Tversky 的展望理论指出，人类在很多时候的决策行为，是取决于心中的设想，而不是实质结果的本身；虽然这些设想很可能没有事实根据，但却会左右人类的决定，从而作出“不合理”的决策。

展望理论最成功的地方，在于因为它可以解释一些传统理论不能解释的现象。对于每一个人来说，他们都会根据个人的规范、习惯、对问题的认知等，产生不同的决策框架〔decision frame〕，而当他们一旦有了决策的时候，就会在这个框架内作出选择。由于受到心理因素的影响，大部分投资者所选择的方案，可能只是带来心理上的喜悦而非实际的效益。

人类不是完全理性的

展望理论的出现，或许可以解释为什么很多经济及财务学上



的专家还没有变成富翁的原因吧！在传统经济学中，基本的假设是：人是完全理性和自利的，即人会从所拥有的信息中，估计将来不同结果的可能性，然后找寻最大收益的选择。可是现实的经验告诉我们，人根本就不是完全理性的，亦不一定会根据理性的法则，作出正确的决策。

对那些执著于传统经济学的人来说，这可能是难以置信，或是不愿意相信的事情，但当看见传统经济理论开始不能解释很多人类经济行为的时候，大家却都不能否认传统理论不足之处。

由展望理论带出的行为还有很多，例如我们在做不同的事情的时候，心里都会有个参考标准，而作出决策的时候，就会比较结果与这个参考标准的差别。例如某人的月薪涨了 500 元，这可能为他带来少许的喜悦，但当他被减薪 500 元时，就会感觉到很不舒服，并且要向雇主问个明白，甚至辞职不干。虽然同样为 500 元，但感觉却完全不同，这都是传统经济理论没法解释的行为。



3. 价值函数

神仙的烦恼 I

有位高僧经过多年的修炼后，变成了一位神仙，并得到玉帝的指令，管理某山区老百姓的生死问题。

当他第一次返回凡间，到达这个山区的时候，突然发现在一条狭窄悬崖边的山路上，有两辆分别载了20人的公共汽车，正高速地迎头行驶，数分钟后便会互相碰撞，造成极大的伤亡。神仙看见后十分紧张，立刻询问玉帝的意见：“这两辆公共汽车将会互相碰撞，我身为负责这区的神仙，用什么方法可以避免这场灾难的发生呢？”

玉帝说：“阎王要你三更死，不许留人到五更，世人的命运总是如此。车上的40位乘客能否逢凶化吉，就要看两位司机能否在紧急关头一起刹停车辆，避免这次灾难的发生。假若他们都能及时停车的话，当然无人会死亡；否则两车相撞，车

上 40 位乘客将会全部罹难。在正常的情况下，他们能及时停车的机率，约等于二分之一。”

“即是说，有二分之一的机会无人死亡，二分之一的机会 40 人全部死亡？”神仙伤感地说。“那究竟还有没有其他方法，可减少死亡的人数呢？”

“还有一个方法，就是运用你的法力，把其中一辆公共汽车推下悬崖，那么便只有 20 人会死亡了。”玉帝说。

神仙听后感觉十分头疼，一时不知如何是好。各位读者，假如你是那位神仙的话，将会选择哪一个方案？

方案一：运用法力，把其中一辆公共汽车推下悬崖，肯定造成 20 人死亡；

方案二：不运用法力， $1/2$ 的机会无人死亡， $1/2$ 的机会 40 人全部死亡。

对于以上的问题，神仙最后选择了方案二〔是否和你的选择一样？〕决定冒一次风险。

神仙的烦恼 II

上集故事的结果非常不幸，神仙没有运用他的法力，而两辆公共汽车的司机不能及时刹车，一起掉下深渊。神仙看见后呆住了，这时玉帝对他说：“看见在悬崖边的数棵千年大树吗？现在还有一个救人的方法，就是运用你的法力，令公共汽车跌在树顶之上，那么大家便有救了。”

神仙看了看这些千年大树，然后对玉帝说：“我看这些大树的承受能力有限，一辆公共汽车应该没什么问题，但假如两辆公共汽车都跌在树顶之上，大树可能承受不了。”

“没错！假若两辆公共汽车都跌在树顶之上，大树就会有一半的机会承受不了而倒下，那就一个人都救不了。”玉帝说。

神仙听后又再次陷入两难的境地。各位读者，假如你是神仙的话，这次又会选择哪一个方案？

方案一：让一辆公共汽车跌在树顶之上，20 人肯定可以获救；

方案二：让两辆公共汽车跌在树顶之上，1/2 机会 40 人可获救，1/2 的机会无人可以获救。

在故事的第二部分中，神仙最后选择了方案一，不冒任何风险地救了 20 人。不知道各位读者的选择，是否又和神仙的一样呢？

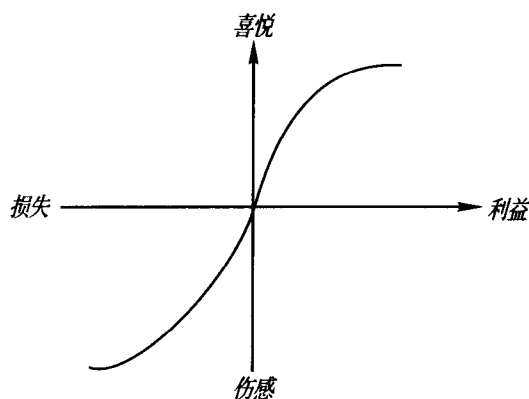
故事说完了，你的选择如何？各位聪明的读者，只要细心地想一想，就会发觉其实两个问题是一样的，因为全部人数为 40 人，所以 20 人可以获救，即代表其余 20 人将会死亡；但由于叙述的方式不同，第一个问题着重于“死亡”，而第二个问题着重于“获救”，所以引导出截然不同的答案。这说明了在损失的时候，人们会喜爱接受风险；但有收益的时候，却会偏向趋避风险。

价值函数：展望理论中最重要的武器

其实以上的道理，就是 Daniel Kahneman 及 Amos Tversky 在展望理论中最重要的结论：价值函数〔value function〕。价值函数是用来解释人类对于获利与损失的心理效用的，其函数的形状为 S 型，即我们在面对利益〔gains〕时是凹函数〔con-

cave], 面对损失 [losses] 时是凸函数 [convex]。换句话说, 当我们在获利时, 投资者每增加一单位的利益, 其增加的效用将低于前一单位所带来的效用, 所以投资者会表现出风险趋避的特性; 若在遇到损失时, 就会随着每增加一单位的损失, 其损失的效用也低于前一单位所损失的效用, 所以投资者会表现出对风险偏好的特性。而在 S 型的价值函数中, 损失的斜率会比利益的斜率较陡, 即投资者在相对应的利益与损失下, 其边际损失比边际利益敏感。

S 型的价值函数



各位在看完以上的解释后, 是否感觉到一头雾水? 诺贝尔经济学奖的理论, 总没那么容易被你弄懂吧! 希望下面的例子, 可

以帮助你明白个中的道理。

收益的喜悦

假设你是一位身无分文的穷光蛋，若有人送给你 20 万元的话，将会给你带来一定程度的喜悦，令你哈哈大笑 10 声；如果这个人送给你的钱由 20 万元增加至 40 万元，你当然会更加高兴，但这额外 40 万元给你带来的喜悦，却不能与第一个 20 万元相提并论，或许只能使你再多大笑两声，即共笑 12 声。现在你面临两个选择：

选择一：肯定得到 20 万元 $\Rightarrow$ 哈哈大笑 10 声

选择二：1/2 机会得到 40 万元 $\Rightarrow$ 哈哈大笑 12 声

1/2 机会得到 0 元 $\Rightarrow$ 哈哈大笑 0 声

从金额数目上看，选择二的预期值是 $40 \text{ 万元} \times 1/2 + 0 \text{ 元} \times 1/2 = 20 \text{ 万元}$ ，和选择一是同样的，所以两个选择均没有什么分别。但从心理喜悦的角度上看，选择二的“哈哈大笑预期值”就是 $12 \text{ 声} \times 1/2 + 0 \text{ 声} \times 1/2 = 6 \text{ 声}$ ，比选择一明显减少了。所以从展望理论的角度看，大部分的人都会选择第一个方

案，即面对得益的时候，人们会喜爱趋避风险。

输钱的伤感

同样道理，假设你现在要输掉 20 万元，将会给你带来一定程度的痛苦，令你惨痛地大哭 10 声；如果输钱的金额从 20 万元增加至 40 万元的话，你当然会更加伤感，但额外增加的伤感程度便会较为轻微，可能只令你再多哭两声，即共哭 12 声。你同样面临下面的两个选择中：

选择一：肯定输掉 20 万元 $\Rightarrow$ 惨痛大哭 10 声

选择二：1/2 机会输掉 40 万元 $\Rightarrow$ 惨痛大哭 12 声

1/2 机会输掉 0 元 $\Rightarrow$ 惨痛大哭 0 声

选择二的“惨痛大哭预期值”就会是 $12 \text{ 声} \times 1/2 + 0 \text{ 声} \times 1/2 = 6 \text{ 声}$ ，比选择一少。所以人们会选择第二个方案，即在面对损失的时候，会较喜爱接受风险。

赚钱与亏损的感觉

总结以上的理论，就会明白投资人作出决策的背后推动力。

可能大家都有这样的经验，在股市大跌的时候，手持股票但却不愿止蚀离场，甚至再加码落注，希望博得反弹回升；相反，当股市刚开始回升之际，却刚赚了少许甜头便沽出，结果“汰弱留强”变成“汰强留弱”，把获利的强势股票卖出，而弱势亏本的股票却一直持有。

其实这就是价值函数的表现。当投资有损失时，人们会更加喜好风险，甚至买入更多的股票用作沟淡；而在赚钱的时候，却会变得对风险趋避，接受风险的程度变小，甚至立刻把股票沽出，最后变成汰强留弱的情况。

如何改变“汰强留弱”的坏习惯？

要改变上述“汰强留弱”的坏习惯，必须从根本的心理问题着手，特别是解决避免后悔〔aversion to regret〕的心理因素。对大部分人来说，今天卖掉赚钱的股票，会觉得是一件愉快的事情，相反如果卖掉的是亏本的股票，心理上就等于承认了当初决策的错误，会感受到一份后悔的痛苦。

于是投资者为了“避免后悔”，提早卖出尚在赚钱的股票，

但对赔钱的股票却一直持有。再加上大多数人对自我的投资决定过度自信，所以会较迟沽出亏本的股票，直至跌到“惨不忍睹”的价位时，才忍心作出“壮士断臂”的决定。

虽然当股票的前景欠佳时，壮士是应该断臂的，但在可能的情况下，断一只手指会较断整只手臂来得容易。所以我们在作出投资决定的时候，注重的应该是相对的损失，而不是绝对的损失；既然已经输亏本了，就应该尽快停止损失〔cut losses〕，立刻让自己输掉情绪资本，把亏本的股票尽快卖出，避免为了害怕后悔和追求自尊，而损失自己的真金白银。

价值函数的其他应用

除应用在投资的场合外，价值函数对于我们日常生活也有不少用途。

假设你是某公司的主管，有数个好消息要告知员工，到底是一次宣布完，还是分开宣布比较好呢？

根据价值函数的理论，如果你有几个好消息要发布，应该把它们分开发布。比如某位员工将会得到 10,000 元的奖励，而且

更获擢升为主管，那么你应该把这两个好消息，分开两次告诉你的员工，让他得到两次的快乐。因为根据价值函数的理论，分别经历两次好消息的高兴程度，比一次同时获得两个好消息的高兴程度要多。

同样道理，当你有数个坏消息要告知员工时，就请一次全部宣布完毕，让他们心理上的整体伤害较少。因为根据价值函数理论，两个坏消息结合所带来的痛苦，会小于分别经历这两次坏消息带来的痛苦之和。

别再上自己的当

——投资
心理学新
手入门

50

4. 患得，患失？

很多人都说过〔特别是在爱情小说中〕，失去一件东西的痛苦程度，要比得到这件东西的高兴程度大。事实上，Daniel Kahneman 及 Amos Tversky 的研究中亦同样提到这一点。

灵药何价？

个案一

假设你患了一种病，这个病可能有万分之二的机会令你死亡。现在有医生研制了一种特效药，当你服了这种药以后，这个病令你死亡的机会就减至万分之一。你会愿意付出多少钱来买这种药呢？

个案二

假设你患了一种病，这个病令你死亡的机会为万分之一。现在某人愿意付给你一笔金钱，希望你可以服用一种药，但用

了这药以后，死亡的机会就会倍增至万分之二。你要收取多少钱，才会愿意吃这种药呢？

你的答案是什么？是否故事二中所需要的金钱，远较故事一中愿意付出的多呢？

损失逃避理论

价值函数除解释人类对于获利与损失的心理效用外，更指出大部分人都是逃避损失〔risk aversion〕的，即失去一件东西的痛苦，要较得到这件东西的快乐多。正如故事中的例子，两个问题的数字本是一样的，即第一个问题是你愿意花多少钱，来降低万分之一的死亡率，而第二个问题则是愿意接受多少钱，来增加万分之一的死亡率。两者死亡率的变化都是一样，但当要增加死亡率的时候，人们所需要付出的代价就大得多，因为：

增加万分之一死亡率的痛苦 > 减少万分之一死亡率的喜悦

赋予效应

赋予效应〔endowment effect〕是逃避损失〔risk aversion〕

的一种行为表现，当我们要失去一项曾经拥有的东西时，索取价格的要求常会较高。例如我们买了一只股票，假若要卖出的话，心理上就要从“拥有”的状态变成“失去”的状态，由于赋予效应的关系，索价就会相应提高。假若要亏本卖出这只股票，心里会变得更加难受，不愿意接受亏本的事实。这个道理可以用来解释很多有趣的投资现象。下面便是一个例子：

个案一

假设你现在有 10,000 元，可以购买以下两种股票：

- (1) 股票 A，有机会升至 15,000 元
- (2) 股票 B，有机会升至 16,000 元

你会如何选择？

个案二

假设你在上个星期，利用 15,000 元购入股票 A，现在已跌至 10,000 元。你可以有以下两种策略：

- (1) 按兵不动，因为股票 A 有机会升回 15,000 元
- (2) 卖掉股票 A，再购入股票 B，希望股票 B 有机会升至 16,000 元

面对这种情况，你又会作何选择？

对于第一个问题，相信大家会毫不犹豫地选择股票 B，因为 16,000 元比 15,000 元要多嘛！但对于第二个问题，很多人在实战的场合中，都会选择按兵不动的策略，不愿损失 5,000 元来换取 6,000 元，因为：

损失 5,000 元的痛苦 > 赚取 6,000 元的喜悦

但从理性的角度看，当然是卖掉股票 A 后，再购入股票 B 的策略较好。所以要做一个成功的投资者，就应该理性地分析问题，以免产生逃避损失的效应。

别
再
上
自
己
的
当

——投资
心理学新
手入门

54

5. 你是一个正常的人吗？

在看见这个题目后可能大家会问：谁不想做一个正常的人？难道要做一个不正常的人吗？

在一般的情况下，大家当然都希望做一个正常的人；但在投资的环境中，“正常人”就未必合适，因为“正常人”所作出的投资决策，很多都是非理性的选择。试问在股场上赚大钱的，哪一次是大多数正常人，看来要在投资上取得成功，我们可能必须要做一个“非正常”的人，也许只有这样才能够作出最理性的抉择。

笔者在本章中，准备了十五道有趣的测验题，有兴趣的读者可以试一试，看看你的心理行为，是否和大部分“正常人”的答案一样：

(1) 你打算从某电器行购买一部台式电脑，售价 5,000 元，若要送货的话，另加 100 元的搬运费。这部电脑重约 10 磅，你

是有能力把它搬回家的，只不过会很辛苦。你会自己把电脑搬回家，还是付出 100 元的搬运费呢？

(2) 你打算从某电器行购买一部台式电脑，售价 5,100 元，会免费送货上门，但若你自己提取货物的话，电器行会退回 100 元给你。这部电脑与上题的重量一样为 10 磅，你是希望送货上门，还是自己提取电脑以节省 100 元呢？

正常人的答案

虽然两道问题完全一样，但正常人的答案却有不同。在第一种情况中，大部分人会觉得没必要再支付 100 元，宁可自己辛苦点搬回家；但在第二种情况中，大部分人都会选择送货上门，因为那 100 元根本就是货品价格的一部分，就算得不到这 100 元，也不算是自己的损失，最多不过是该赚的没赚回罢了。

所以就算是同样的 100 元，当语言的描述有所分别时，也会使人们作出截然不同的决策。假若这 100 元是描述成“要额外付出”的话，人们就会产生很大的抗拒心，不愿意付出这 100 元的搬运费；但当说成是“已付出之物”时，人们就不会觉得是真正

的付出。

(3) 你将会购买一部电视机，并会从牌子 A 与牌子 B 中作出选择。一个著名的市场调查公司，曾经访问过 1,000 名买过这两个牌子电视机的人，结果 80% 的人觉得牌子 A 的性能较好，发生的毛病也比牌子 B 较少。刚好你的哥哥在上星期也买了牌子 A 的电视机，但他觉得这部电视机的性能差强人意，非常后悔为何当初不选择牌子 B。

你最后会买牌子 A 的电视机，还是牌子 B 的电视机呢？

正常人的答案

大部分正常人都会听取哥哥的意见，选择牌子 B 的电视机。虽然从统计学的角度看，有 800 人觉得牌子 A 较好，201 人〔200 人再加上自己的哥哥〕觉得牌子 B 较好，牌子 A 当然是更佳的选择，但我们作出判断的时候，往往较容易受到个别案例的影响，而忽略整体更可靠的数据。虽然 800 人会比你哥哥个人的意见可靠得多，但是你在决策之时，却会被哥哥一人的意见完全影响。

这种现象我们称为“小数定律”，在日常生活中也经常可找到一些相关例子。例如有一位女士，不幸被心爱的男朋友欺骗了感情〔注：当然此例子也可发生在男性身上，笔者是没有性别歧视的〕，于是其心中就下了一个定律，从此相信“男人没有一个是好东西”。老实说，此位女士只是遇到一个坏男人，她还未接触过世上其余数十亿的男人，从统计学的角度来看，以这么小的样本比例，是不足以证明所有的男人均是坏人的，但在现实的情况下，她却会根据自己已知的少数例子作出推测，并对以后决策起着很大的作用。

这种现象同样发生于金融市场，例如历史上曾经数次在十月份出现股灾，很多人因此深信，十月都是股灾的日子，但在实际的数据中，90%以上的十月是没有股灾的；又例如著名的“一月效应”，很多地方的数据可证明，一月份和整年股市表现的关联，都只是一半左右，但当我们试过数次准确的预测，却会对此深信不疑。

(4) 你花去 1,000 元购买了一场演唱会的门票。当你离家出门的时候，由于交通严重阻塞，你只好花 200 元乘坐的士去观看

演唱会。你仍会去吗？

(5) 你的某位朋友因为工作繁忙关系，不能去欣赏演唱会，于是把购买的 1,000 元门票，以 100 元的价钱转让给你。当你离家出门的时候，由于交通严重阻塞，你只好花 200 元乘坐的士去观看演唱会。你仍会去吗？

正常人的答案

对于大部分的正常人，第一种情况会较第二种情况有更大机会去观看演唱会。从一个理性的经济角度看，无论你是付出了 100 元或 1,000 元购买门票，都是已付出的金钱，是已经沉没的成本〔sunk cost〕，理论上不应该影响你是否乘坐的士去观看演唱会的决定。

但在实际的情况中，人们会把这些沉没成本放进心理账户〔mental account〕里，所以对于心理账户内较高沉没成本的项目，会放在较重要的地位。针对第一种情况，由于已放了 1,000 元的沉没成本在心理账户中，所以去观看演唱会的机会，就会较第二种情况高。

(6) 假设今天是四月一日。而有人要你做一件非常讨厌的工作，你希望在六月一日花费五小时做这件工作，还是选择在六月二十日做这件工作六小时？

(7) 同样的问题，但今天是六月一日。你希望在今天做这件不喜欢的工作五小时，还是六月二十日工作六小时？

正常人的答案

对于第六个问题，大部分的正常人会选择六月一日，因为五小时较六小时为短；但在第七个问题的情况下，大部分的正常人却会选择六月二十日，就算工作的时间较长，但可以拖延到较后的时间，所以仍会在所不惜。

(8) 在以下的两种情况中，不知道你会喜欢选择哪一种？

- i. 今天给你 100,000 元；
- ii. 一年后给你 120,000 元。

正常人的答案

对于以上的问题，相信很多正常人都会选择第一种情况，即

立刻拿走 100,000 元, 会比一年后才拿走 120,000 元更为高兴。
但事实上, 第二种情况才是较佳的选择; 试问年回报率达 20% 的
投资, 怎会不是吸引人的项目?

很多投资者都会犯同一个错误, 就是没有等待的耐性, 今天
购买股票, 就希望明天可以立刻赚钱。抱着这种心态的人, 一般
都会在短期内频繁进出股市, 甚至早上买入股票, 下午赚两三个
价位就立刻沽出, 但通常以这种方式投资的人, 结果往往是赔多
赚少, 甚至出现“赚粒糖, 输间厂”的情况, 即十次中有一次输
掉的钱, 可能已超过其余九次所赚的了。

世上最成功的投资者, 大多数都是肯作长线投资, 而并非每
天短线炒卖的人。所以大家必须养成长线投资的习惯, 训练自己
的耐性, 避免情绪受到短期波幅的影响。

(9) 有一家商店正在清仓大甩卖, 你看到一套餐具, 内有 8
个碟子、8 个碗和 8 个小碟, 共 24 件, 每件都是完好无损的, 那
么你愿意支付多少钱, 去购买这套餐具呢?

(10) 同样是这家商店的清仓大甩卖, 你看到另外一套共有
40 件的餐具, 其中 24 件和问题 9 提到的完全相同, 全部都是完

好无损，另外这套餐具中还有 8 个杯子和 8 个杯托，其中 2 个杯子和 7 个杯托都已经破损了。你又愿意为这套餐具付出多少钱呢？

正常人的答案

芝加哥大学商学院的终身教授、中欧国际工商学院行为科学中心主任奚恺元教授，曾经做过这个实验，利用这两套餐具征询不同的人，结果人们愿意为第一套餐具支付 33 美元，第二套却只愿意付 24 美元。虽然第二套餐具，比第一套多出了 6 个好的杯子和 1 个好的杯托，但人们愿意支付的钱反而少了。

最主要的原因，就是人们往往依据容易比较的线索进行判断，例如上面的例子，24 件和 31 件到底是多还是少，在互不比较的情况下，是很难判断的，但是“完整性”的概念，即整套餐具到底是完好无缺还是已经破损，却是很容易判断的事情。就算第二套的餐具较多，但由于部分出现破损，因此人们会把整套餐具也当作是次品，只愿意付出较低的价钱购买。

(11) 你买了去菲律宾的旅游套票，当你到达菲律宾的时候，

航空公司突然送你一张额外机票，可让你前往一个漂亮的小岛游玩。正当你高兴之际，有位当地的朋友告诉你，这条航线的飞机其实是颇危险的，平均每一万次的飞行中，就有一次发生意外。你还会搭乘这班飞机吗？

(12) 与问题 11 的情况相同，但这张飞往小岛的机票，是你花了两千多元买的，不搭乘也不能退回金钱。你还会搭乘这班飞机吗？

正常人的答案

大部分人会在第二种情况下，更希望搭乘飞机，因为自己已付出两千多元的代价，要放弃就有点可惜。这表示人们在付出代价的情况下，愿意承受更高的风险。

其实要选择是否接受一项风险，理论上应与已付出的“沉没成本”无关，可惜人们在决策的时候，如果曾经付出的代价愈高，就愈可能作出更具风险的投资决策。例如当买了一只股票亏本后，很多人反而会愿意冒更大的风险，购入更多的股票摊淡。

(13) 现在有一个赌博游戏，有 10% 的机会可赢 95 元，

90% 的机会会输掉 5 元，你愿意参加吗？

(14) 现在有一张彩票，有 10% 的机会可赢取 100 元，你愿意付出 5 元去买这张彩票吗？

正常人的答案

其实这两个问题是完全相同的。在问题 14 中，假若能够赢取彩票的话，得到的将会等于 $100 \text{ 元} - 5 \text{ 元} = 95 \text{ 元}$ ，否则就会输掉 5 元，与问题 13 的没有分别。

但由于字眼上的不同，很多人都只愿购买问题 14 的彩票，而不会参与问题 13 的赌博游戏。最主要的原因，是因为问题 14 中的 5 元是彩票的成本，是参与赌博的入场费，但问题 13 中的 5 元却是“输掉的”，当人们一听到“输”这个字眼，而且是 90% 会输钱时，参与的兴趣就大为减少了。

(15) 以下两种情况，哪一种会使你较为开心？

i. 某天你到一个大型百货公司购物。当正在付款的时候，突然有位公司的职员恭喜你，说你有幸成为该公司的第 1,000,000 位顾客，可得到 1,000 元的现金礼券。

ii. 类似的情况，当你到百货公司购物付款时，突然有位该公司的职员恭喜你 and 前面的顾客，说你们是公司的第 1,000,000 和 1,000,001 位顾客，他可以得到 1,000,000 元的现金礼券，而你可以得到 2,000 元。

正常人的答案

虽然后者的 2,000 元奖金较为丰富，但大部分人都会认为处在第一种情况较为开心。在前者的情况下，开心的就是得到 1,000 元的喜悦，而没有其他；但后者的情况，除了得到 2,000 元的喜悦外，心中更会产生一种感觉，觉得自己失去了 1,000,000 元的现金礼券，这种失落感会超越得到 2,000 元的喜悦，结果把两者加起来，你就会变得不开心了。

投资时也经常出现同样的问题。假设你购买了一只股票，当这只股票升值的时候，你当然会觉得开心，但假如身边其他的朋友购买的股票升幅都比你高的话，你可能就不会这么开心了，甚至后悔为什么不买他们的股票。其实赚钱与赔本都只是自己的，何必要和他人比较呢？

第三章

投资者常犯的十大心理错误

1. 追至最后一个价位
2. 因小利而失大利
3. 为面子,输银子
4. 羊群心理
5. 不肯接受亏本的事实
6. 过度自信
7. 盲目的乐观
8. 恐慌性的心理压力
9. 过分相信直觉
10. 赌博心态

在前面的章节已与大家提过，投资者在作出抉择的时候，常会以一些经验法则或是直觉作为依据，从而作出不理性的行为。

为方便各位读者避开这些心理上的陷阱，笔者特别从股场中各种常见的行为中，选出十个最普遍易犯的错误，让大家可以谨记在心，避免重蹈覆辙。这十个最常见的心理错误如下：

- 错误一：追至最后一个价位
- 错误二：因小利而失大利
- 错误三：为面子，输银子
- 错误四：羊群心理
- 错误五：不肯接受亏本的事实
- 错误六：过度自信
- 错误七：盲目的乐观
- 错误八：恐慌性的心理压力
- 错误九：过分相信直觉
- 错误十：赌博心态

希望当你明白以上的“十大心理错误”后，就不会在投资过程中再犯同样的错误了。

1. 追至最后一个价位

寻狗的故事

有一个贫穷的人, 在街上看见一只可怜的小狗, 于是把它捡回家中饲养。当他在晚上看电视的时候, 发现一则广告启事, 说某富翁遗失了一只心爱的小狗, 假如谁能找到小狗并归还给那位富翁, 就可以得到 10 万元的报酬。穷人看看电视的照片, 然后再看看身旁的小狗, 他惊异地发现: 富翁要找寻的小狗, 不就是身旁的这一只吗?

穷人十分高兴, 打算明天一早就抱着小狗去领取酬金。到了第二天早上, 他正准备出门的时候, 突然电视再次报道这则启事, 富翁把报酬增加至 20 万元。穷人于是心想: “不如我再多等几天, 或许富翁会把酬金加得更高呢!”

正如穷人所料, 富翁在过了一天之后, 就把酬金增加至 30 万, 希望可以尽快寻回小狗。穷人看见后更加肯定了自己的估



计，于是把心一横，他要等酬金增加至 100 万元的时候，才会把小狗归还给富翁。

穷人的预测果然准确，富翁不断地把酬金增加，40 万、50 万、60 万……不到一个星期，酬金已加至 100 万元。可是，由于小狗已生病一个多星期，加上每天的粮食都不够，当穷人想要去领酬金的时候，小狗已经死去了。

相信有些朋友在看过这则故事后，非但不能会心微笑，甚至可能会慨叹一声“感同身受”，因为类似的例子，都可能在我們身上发生过了。

摸顶的心理喜悦

传统的理论告诉我们，投资时应该在最低点买入，最高点卖出，尽量赚取买入与卖出之间的差价。这是一个人人皆知的道理。但最重要的是我们是否真的有这种厉害的本领，能够赚尽最后一个价位？

相信每个人都希望能赚到最后一个价位，除了金钱上的因素



外,更有心理上的因素。假如你在2元的价位购入一只股票,股价一直升至3.5元后才回落,对于大部分的人来说,在3.5元沽出股票所带来的喜悦,会较3.4元要高得多,虽然只是0.1元之差。事实上,对于大部分的人来说,能够“摸顶沽出”,的确是一件极为愉快及自豪的事。

至于“捞底买入”的情况亦是一样,每个人总是希望在最低点买入,但常见的情况却是眼前的股价虽然已经很低,却仍要等待更低的价格才购入,结果只有错失良机,眼睁睁地看着股价回升上去,最后还是忍不住从高位追入,比当初的价位要贵得多。

不要为了一个价位而赔上大钱

每个人都希望可以多赚一点,但在现实的情况之下,就算是世上最棒的投资大师,也不能每项投资均能摸顶或捞底,更何况是我们?在一个升市的过程中,能够赚上整个过程的80%,已经是超乎常人的事情了,假若你要向更高的难度挑战,希望连最后的20%也赚尽的话,结果很可能会因小失大,连已赚取的80%也输掉了。

很多人在购入股票以后，股价如预期般节节上升，但当希望卖出的时候，由于想赚尽最后的一分一毫，结果错失了出货的良好时机，最后股价掉头向下，损失惨重。

总体来说，虽然投资者总希望得到最大的回报，在最低点买入，最高点卖出，赚取最后一个价位，事实却是弄巧成拙，为了达到最后一个价位，而错过买卖的大好机会，因为我们根本不可能知道，哪一个价位才是最佳的价格，结果当股价掉头向下调整时，只好空叹良机已失。当愈接近顶峰的时候，跌下来的机会就会愈大，所以我们必须克服心理上的问题，不要试图每次都能摸顶或捞底，以避免为一个价位而带来严重的损失。

2. 因小利而失大利

对于以下两个问题，不知你的答案如何？

问题一

你站在某电器行的门前，正打算购买一部收音机，价格为 60 元。当你准备购买的时候，突然有位朋友致电给你，告诉你在附近的一间电器行，同类型的收音机只卖 58 元。如果这间电器行距离你当时所处的位置约 15 分钟的路程，你会步行到这间电器行吗？

问题二

有人给你 2 元，希望你可以替他走 15 分钟的路程，把一部收音机运送到某一地方。你会为这 2 元替他工作吗？

同样是 2 元的金钱利益，你会怎样选择？对于大部分的人来

说，都愿意在第一个问题的情况下，花上 15 分钟的时间来节省 2 元，但在第二个问题上，愿意为 2 元工作的人却只是寥寥可数。

交易效用

人们愿意节省 2 元而步行 15 分钟的原因，主要是受到交易效用的影响。在购买一件物品的时候，当参考价格与实际支付价格出现差额时，就会产生交易效用的感觉，使人觉得买这件物品是不错的选择，如果这差价是凭“努力”得回来的〔例如讲价，或选择最便宜的店子〕，更可使人产生成就感。

有时这种交易效用，会使人们做出不划算的行为，正如以上的例子，你可能为了 2 元而走上 15 分钟，甚至驾车走数公里的路，花上数十元的汽油钱；或是某店铺举行清货大减价，你贪图便宜买了一大堆没用的物品回家。所以我们必须认真考虑商品带来的真正利益，不要被交易效用的心理感觉骗倒。

投资时不要贪图蝇头小利

交易效用可以影响我们购物，同样也会影响我们投资。不知

道你在投资的时候，是否曾经为贪图一点蝇头小利，而输掉巨额
的金钱？

理论上，是否要购买一只股票，应决定于这只股票未来的升
值潜力、行业前景，甚至管理层的素质等，但有些人购买股票，
却为了一些“感觉上”的满意，例如购买股票可得到礼物，于是
就大做买卖，以换取足够的交易额。虽然最后可以得到礼物，但
结果却得不偿失，股票亏本所损失的金额，远高于礼物的价值。

有些人贪图礼物，有些人却贪图折价。例如一只长期处于
100 元的股票，有天突然跌至 90 元，由于交易效用的关系，使人
觉得十分划算，于是不问价格下跌的因由，就此入货。这与购买
减价物品的心态相似，由于股票原来的价格是 100 元，现在用较
便宜的价格购入，心理上便会得到愉快的感觉，而忘记了股价的
下跌，可能是由于一些基本因素的转变，将来有机会可跌至更低
的。

同样道理，有些人贪图股息，购买时都选择股息较高的股
票，每年可得数厘的回报。获取股息当然不是错误的策略，但在
选择高息股之时，更应同时考虑股票的质量，否则收了 5 厘股

息，但股价下跌 10% 的话，结果仍是得不偿失的。

所以我们在投资的时候，决不可贪图蝇头小利，导致付出沉重的代价。

因小失大

在战国的时候，秦国的势力虽然强大，但由于其他各国的联盟，要吞并六国并不是一件容易的事。有一天，秦国的使者张仪，以美言甘词游说楚国的楚怀王，只要楚国愿意跟齐国断绝邦交，就可以实时获得三利：

- * 首先，秦国会献出六百里之土地给楚王，使楚国的领土得以扩张；

- * 楚国领土扩张后便会强大起来，相对齐国就会变得弱小；

- * 秦国将会成为楚国的盟友。

楚怀王听后高兴不已，想到自己能够不费一兵一卒，就可得到方圆六百里的土地，而且还附有多项好处，于是立刻答应张仪，与齐国断绝邦交。

可惜世上哪有这样便宜的事？当楚国与齐国毁盟以后，秦

国当然没有把六百里之领土献给楚国，于是楚怀王老羞成怒，出兵攻打秦国，可是由于孤军力弱，最后落得全军覆没。这时，其他各国如魏、韩等亦趁火打劫，楚国势力从此江河日下，最终被并吞于秦国版图之中。

第三章

投资者
常犯的
十大心
理错误

11



3. 为面子，输银子

相信各位读者都不会否认，中国人都非常爱面子。但我们是否为了面子，而输掉真金白银，就好像故事中的李先生一样呢？

股神落难记

李先生在一家证券行内任职股票经纪，自己亦很喜欢购买股票，虽然以往的成绩差强人意，但在其他人面前，特别是在朋友的聚会中，他总爱把自己吹嘘成一位“料事如神”的投资专家，向大家诉说自己屡战屡胜的故事，如何眼光独到、刚买的股票又能赚大钱等，有时令朋友们听得如痴如醉，给他冠上“股神”的辉煌称号。

渐渐地，李先生的自信心愈来愈高，他甚至真的把自己当作是股神。在某一次的聚会中，李先生又向他的朋友吹嘘，向大家介绍一只地产股，说出了很多似是而非的分析，并指出自己有很多内幕消息，知道这只股票一定会大升特升。虽然部分



的故事内容是虚构的，但朋友们都信以为真，而他最后更对其
他人说：

“这次我也买了不少，大家有兴趣的可跟我入货！”

结果他真的买入了很多股票。可惜，过了数天以后，这只
股票的价格开始下跌，但他仍充满信心地对自己说：“我是股
神，怎可能看错市呢？或许这只是短暂的调整吧！”

又过了数天，股票仍然直线下跌。他开始有点犹豫，但还
是坚持对自己说：“我是股神，不会错的！明天一定会回升
的！”

到了最后，这家公司传来倒闭的消息，股价差不多跌了九
成。可是他仍是说：“股神是不会错的，会错的只有市场！”

到了最后，这家地产公司真的倒闭了。

很多投资者在买了股票以后，因为面子的关系，就算错了也
不肯认错，仍旧相信自己的想法是对的，结果只有愈输愈多，把
真金白银都押在面子之上了。

认输才会赢

有很多投资者都会败在“不认输”的心理上，虽然表面上已证明判断错误，现实的结果与分析背道而驰，但他却努力为自己寻找解释的借口。这是不愿意面对现实的一种做法。因为他不能从失败经验中吸取教训，甚至沿着旧路一错再错，所以结果只有愈套愈深，把投入的资金都输掉了。

有趣的是，这些面子除了给其他人看外，有时更会是给自己看的，因为承认自己判断错误的话，就会从中产生失败的感觉，对自己来说也是没有面子的。

从心理学的角度上看，这种行为称之为执拗〔fixation〕，使人顽固地偏执做一些没有目的的行为。对于一个理智的人，当一条路径行不通的时候，便会尝试利用别的路径行走；但是对于一个执拗的人，就算明知路不通行，亦要一股蛮气地向前乱冲，而不肯相信自己的错误。

当股票下跌时，投资者总是拼命地想出各种理由，说服自己只是暂时的调整，很快就能止跌回升；而股票价格持续下跌时，

投资者又会想出新的理由，安慰自己应该继续持有股票。结果如何？开始时可能只是略作亏损，但慢慢就愈输愈多，直到股价跌得七零八落的时候，投资者才肯承认失败，接受自己选错股票。

华尔街有一句名言，就是“cut your losses short & let profit run”，即“赚大赔小”，在获利时赚上大钱、亏损时只会赔上小钱。要成为一个成功的投资者，就必须接受“认输才会赢”的投资哲学，犯错后就要立刻壮士断臂，冷静反省自己错误的地方，不要找寻无谓的借口。

4. 羊群心理

狮子在哪里?

在非洲某处的一个森林, 由于数个月来都没有下雨, 附近的植物很多都枯死了, 于是动物们就打算搬往别的森林居住。

当它们走到半路的时候, 长颈鹿突然看见远处有一群像狮子的动物, 于是大声地告诉同伴: “前面好像有一群狮子, 我们不如掉头回去, 不要再到前面的森林去了!”

猴子听到后跳上树观看, 但却见不到任何狮子的踪影。于是它对长颈鹿说: “长颈鹿先生, 我想你是老眼昏花吧, 前面根本没有任何狮子!”

斑马也说: “这个地区根本不可能有狮子的, 你应该是看错了吧!”

这时大家议论纷纷, 都觉得长颈鹿应该是看错了, 前面是没有狮子的。长颈鹿听了大家的话后, 再看看远处的地方, 也

觉得那些应该不是狮子，就很放心地继续往前走。

当它们再向前走了一段路后，突然有数头狮子从草丛中跳出来，向它们飞扑过去，大部分动物都躲避不及，成为了狮子的点心。长颈鹿也被其中一头狮子捉住，当它在临死的时候，很不甘心地对自己说：“早知我就应该只信自己的眼睛，不要错误地相信其他人的意见了！”

不知道各位读者，是否试过像长颈鹿一样，原先订下了投资策略，却受到其他人的影响，在入场时改变自己的决定？

群体心理学

故事中长颈鹿的思想，是一种群众运动的心理现象。从一些研究实验中，发现当一群人走在一起的时候，感情和思想会转到同一个方向，形成了一种集体心理。这种情况称为“羊群心理”或“窝蜂心理”〔herding〕，因为自己单独作出的决定，所承受的压力总会较大，一旦判断错误的话，就全都是自己的责任，但如果很多人都作出同样的决定，即使结果是错的话，也有这么多

的人陪伴，心理上便会舒服一点。

曾经有心理学家做过下面的一个实验：把两张图画分别拿给五位学生观看，并询问他们在左边 1 至 3 的三条线中，有哪一条与右边 A 线的长度一样。在第一次实验中，大家都能够轻易地看出，第 2 条线与 A 线是一样长的；但在第二次实验中，前四位实验者都是与主持人串通的工作人员，当他们被问到相同问题的时候，全都说出相同的错误答案 1，结果感到不安的第五位学生，虽然明知 1 是错误的答案，但却有超过三成的人，都会跟着大家说出 1 线的长度与 A 线相同。

这个实验证明，有时人类虽然可以作出正确的判断，但容易倾向于与群众作出一样的反应，特别是对自己的判断力没有信心，或是为了受到别人的接纳时，会出现羊群心理的行为。

心理学对于羊群效应的解释

为什么会形成羊群心理？从心理学的定义上说，任何人都同时具有两种不同的个性成分，即理性的个性〔conscious personality〕与非理性的个性〔unconscious personality〕。理性部分是

人类创造性的泉源，很难被其他人统一，相反非理性的部分却较容易达到相互统一；而且当个性被统一之后，心理群体所形成的力量，将远远大于理性个人力量之和。由于这部分是属于不理性的，所以这种群众力量会造成很多匪夷所思的结果，甚至带出破坏性的伤害，例如一些邪教组织等，都是利用这种群众心理，借由某种情绪而支配一个心理群体，使信徒丧失了理性个体，而剩下非理性的个体，做出不能理解的行为。

在以下的数种情况，人们一般会较容易产生羊群效应：

- (1) 处于危机的时候，例如股市于短时间内大泻，由于没有充足的时间让人停下来思考，故较易模仿别人的做法；
- (2) 专家或权威人士的意见；
- (3) 自己没法确定正确的意见；
- (4) 大部分团体的人都作出相同的建议；
- (5) 你十分重视这个团体。

团队迷思

当一群聪明的人组成团队时，有时他们可能会作出糟糕的决

定，使团队表现出的智能水准，远低于独自作出决策时的智能，从而导致更高的差错率。这种“人多更混乱”的现象，心理学上称为“团队迷思”。

在很多研究的实验中指出，团队并不一定会作出最理智的决定，特别是当团队的凝聚力很高，而且当一些强势的意见被提出时，个人就算心中带有疑虑，亦会无形中说服自己，不向众人提出这些问题，以免受到其他人的排斥。这是人类喜欢受到认同的一种心理，为了得到别人的认同，不自觉地把众人的观点放在自己身上。

股票市场是一个庞大的信息和传输网络，很容易把广大投资者联系在一起，形成心理群体。当市场形成主流共识的时候，如果你的看法与大家不一样，就会形成很大的压力，对个人的判断产生怀疑，并且不停地问自己，究竟是其他人的想法有误，还是自己的判断不对。对于大部分的人，把决定建立在群众的共识之上，总是会较为舒服和安心的，但其实当众人的想法一样时，就表示没有一个人认真思考过。所以投资者必须拥有正确的观念与理性的分析，才不会成为羊群的一分子。

在 2000 年科网股热潮中，当股票价格处于最高点的时候，很多人都蜂拥入市而招致损失。当股市刚开始从低位上升时，大家都抱着怀疑的心态，未敢确定市况是否重拾升轨，但当牛市持续，升势一浪高于一浪的时候，大家就会感觉到股市的上涨，已成为一种不可避免的趋势，并深信在未来的日子中，股市将会持续上升，即使目前的股价已属偏高，但仍是购买的大好时机。况且大家都在这个时候购买，假若自己不买的话，岂不是会十分“吃亏”？

所以当牛市见顶或熊市见底时，市场都会形成一种极度兴奋或压抑的情绪，这阶段的投资者往往被情绪控制而形成了心理群体，由于达成的共识不是建立在理性判断基础之上，所以很可能是一个错误的方向，是市场踏入重大转折阶段的开始。特别在牛市最后的时期，由于每个人都涌进股票市场，于是形成一种社会共识〔social consensus〕，使大部分的人都相信升市将会持续，但假若大家都是这么想的话，其实牛市距离尾声已不远了。

可惜在这个时候，市场上都会出现一些跟随者〔follower〕，在看见身边的朋友赚钱后，自己的心里觉得不舒服，于是跟风购

入股票，结果不但不能跟别人一起赚钱，甚至连本金也赔掉了。这种情况在历史上经常都会发生，本来不打算买股票的人，当看到许多人纷纷入市后，心里经不住这种诱惑气氛，于是盲目跟风。由于他们是最后入市的一群，所以他们的损失也是最大的。

相反理论：当每个人都觉得股票上升时，就应该是你离场的时候

有一句俗语是这样的：“当发觉所有人都购买股票时，便是你离场的时候了。”这就是著名的相反理论，教我们应该不断提醒自己，切勿迷失在人群之中。道理虽然看似简单，但执行时却非常困难，因为要产生逆向思考，与多数的人群作出相反的决定，是一件不容易的事。特别是经验与分析能力不足的投资者，很容易对自己缺乏自信，盲目地听取别人的意见，以为从众跟风就可坐享其利，结果只会带来亏损。

当每一个人都是对的时候，也就是没有人对的时候，而当每一个人都是错的时候，也就是没有人错的时候。“众人皆醉我独醒”，当群众形成窝蜂现象的时候，错误的机会也会增高，所以

愈多人认同你的投资决定，错误的可能性就会愈大。在投资市场上能得到成功的，每每总是一小撮眼光独到的人，而并非大部分人。

买进的最佳时机，往往就是大多数人都不敢买的时候。成功的投资者，要靠本身的分析作出投资决策，作出独立思考与行动的能力，就算与他人的看法有异，亦应该顽强抵抗多数人的压力，不要随波逐流。

在本部分结束之前，笔者希望与大家分享一个故事，那是历史上曾经发生的一个大型窝蜂情况，于1630年荷兰出现的郁金香狂热〔tulip mania〕：

郁金香狂热

在16世纪末的时候，郁金香从土耳其引进欧洲，并很快成为欧洲人最喜爱的一种花。在众多的欧洲国家中，荷兰人对郁金香最为喜爱，有些上流社会人士更把郁金香视为社会地位的象征，使郁金香的身价非同凡响。

于17世纪初，当时突然出现一种病毒，大量袭击郁金香的球茎。虽然这种病毒不会破坏球茎，但却会使下一代郁金香

花瓣的颜色转变，变成不再漂亮的颜色。由于这个关系，有些人开始购入一些郁金香的球茎，然后以较贵的价钱卖出，从中赚取丰厚的利润。

由于郁金香的球茎使小部分人富了起来，于是更多人开始炒卖球茎，使价格在数年间疯狂飙升，无论是贵族、商人、农民，甚至是仆人等，全都加入炒卖球茎的行列，在最疯狂的时候，一个球茎竟相当于二十只公牛的价格！由于郁金香的球茎能使人赚取不可思议的利润，有些人不惜抵押了自己的农场，就只为换来一个细小的球茎。

到了1637年2月2日，这种疯狂状态突然作出急速的逆转，某些投机者发觉球茎的价格已经无可再高，于是大量卖出他们拥有的球茎，使泡沫迅速在两日内破裂，球茎市场在瞬间完全崩溃，于短时间内变得一文不值。很多人从此破产，失去所有的财富。

笔者注：有另外一种说法，指泡沫爆破的原因，是因为一位从外地到来的水手，不小心把球茎误以为是洋葱吃掉了，而当这个消息一传开，使很多人从梦中惊醒，发觉球茎其实并没有什么用途，于是疯狂地把球茎抛售。

5. 不肯接受亏本的事实

楼市启示录

某君在1997年初的时候，在港岛区一大型屋苑，买了一间600多平方米的房子，楼价接近500万。当时他心中暗想：“只要楼价升10%，让我赚上五十多万后，便会把房子卖掉了！”于是他在各大地产经纪行中，以550万的叫价出售楼宇。

可惜事与愿违，当某君购入房子以后，楼价就从此下滑，到了1997年底的时候，楼价已下跌了一大截，市值变成只有400万左右。某君看到这个情况，立刻到地产经纪行处调整卖价至500万。这时候经纪也不禁问他：“你的房子现在只值400万，若把叫价定在500万的位置，根本难以找到买家的！”

但某君回答说：“我用了500万买下这房子，若低于这个价钱出售，岂不是要亏本离场吗？”

到了1998年初的时候，楼市开始略为回升，曾有买家以470万向某君洽购房子，却遭到他的拒绝，并且很坚决地说：“没见到500万，我是决不会把房子卖掉的！”

但当他错过了这次的机会后，楼价开始长达数年的下跌周期，最后市价更低至200万以下。

没有人会希望受到损失，但投资时要注意的应该是相对的损失，而不是绝对的损失。

无形的参考点

某君在故事中所犯的错误，就是为自己定下无形的参考点[reference point]。对大部分人来说，这个参考点会决定心理上的感觉，究竟是获得利润的快乐，或是承受亏本的痛苦。正如故事中的某君，由于他的房子是以500万元买入，所以参考点会定在500万的位置，若卖出的价格是550万元，他就会感受到赚钱的喜悦，愉快地把房子卖出。

但当卖价下跌至四百多万时，由于受到参考点的影响，如果

在这时卖出房子，就会产生处分效应〔disposition effect〕，令人感到沮丧和情绪不安。因为投资者普遍都不愿意接受失败，所以当卖价低于购入价时，都不会沽货离场，直至当价位跌至更低的水平，与购入价有一段明显距离的时候，参考点的影响才会逐步减少，令投资者忍心沽出。

参考点是你个人设定的，试问股票的价格，怎会随你的参考点移动？所以当我们作出投资决定的时候，应尽量不要受到参考点的影响，以赚取最大的利润，或避免不必要的损失。

沉没成本

要避免形成投资参考点的问题，就必须明白沉没成本的道理。在经济学的课题上，一些已经发生、不可收回的支出被称为沉没成本。例如你用钱买了一张演唱会的门票，就立刻变成沉没成本，就算你不去看这场演出，也不能收回已经付出的金钱。

传统的经济学指出，沉没成本是已经过去的东西，不应该影响我们的决策行为。例如一个等了三十分钟公共汽车的人，与一个等了五分钟的人比较，到底谁应该继续再等下去，是不应该以



国内期货交易手续费免费 办理国内正规期货公司开户 零佣金 不限资金量 交易直接 申请交易手续费 我们地方费用比他们低 信赔信 价格 咨询电话：053218081 期货开户 书籍 软件下载 <http://www.999p.net>

已经等了多久来考虑的。但话虽如此，人的行为却刚好相反，会把沉没成本放在不同的心理账户〔mental account〕中，影响着我们的日常的决定。例如自己付钱买的演唱会门票，与免费获赠的演唱会门券，虽然两者在经济定义上是一样的，但在心理上却有不同，对于自己付钱买的门票，想看的程度会比免费获赠的高。

投资的情况也是一样，当投资产生亏本时，已输去的钱就已变成沉没成本，理论上不应该用来影响我们的决定，但在实际的情况下，当股票的现有价格低于购入价时，我们就会害怕输掉沉没成本，不愿意低于参考点沽出股票。所以要做一个成功的投资者，就应忘记沉没成本，只应考虑将来是否有更好的前景，而并非究竟已输了多少钱在这只股票上。





6. 过度自信

最后赢家

有两个喜爱赌博的人，正在激烈地讨论一个问题，就是从长远来看，到底是赌徒会成为最后的赢家，还是赌场会成为最后的赢家。

觉得赌徒会成为最后赢家的人说：“假设某人去参与一个赌博游戏，赢和输的机会分别是百分之五十，赢了可得双倍，否则输掉所有本金。

在开始的时候，这个人首先投注1元，假如他赢了的话就离开赌场，输掉就再投注2元，然后4元、8元、16元，如此类推，只要他其中一局胜了，就可以肯定地赚得1元。例如他连续输了四局，然后在第五局胜了，他在首四局输的钱将等于 $1 + 2 + 4 + 8 = 15$ 元，但在第五局赢了16元，所以结果会是赢了1元。利用这种方法，赌徒怎不可能百战百胜？”



期货交易手续费低 办理国内正规期货 请原油期货开户 零佣金 不限资金量 数量直接申请交易所手续费
国内地方费率比我们低 10倍赔偿差价 客服热线 400-0582180 期货开户和书籍 一 致信在: <http://www.boltp.net>

另外一个人则反驳说：“假设这个人投注1元，如果胜了的话，就把本金加上赢回来的2元再次投注，然后4元、8元、16元，只要他其中一局输了，不就是把所有的钱都输掉了吗？”

以上的讨论，到底谁是谁非？

相信很多朋友，都曾听过故事中的问题，特别是第一种“百战百胜”的赢钱方法。在现实的环境下，大部分赌徒都没变成富翁，而大部分赌场却长赚长有，所以证明根本没有多少人，能靠这个方法取得成功。

有些人解释说，这个方法之所以不能成功，就是因为我们没有这么多的钱，每次均可以赌至最后一局，因为很可能在中途已把所有的钱输光，故未能得到最后的胜利。但笔者认为，主要的原因除了钱外，心理上的因素可能更为重要；在进入赌场之前，大部分的人均认为自己会是赢家，故此当胜了一局之后，多数人会赢回来的钱再次投注，结果最后都是“连本带利”地还给赌场。

所以在故事中，第二位朋友所说的情况，发生的可能性会较



第一位高，是因为大部分人都拥有“过度自信”的特征，结果使自己失败而回。

你是否过度自信的人？

曾经有一个研究，对一群热衷于股票市场的投资者，问了以下两个问题：

- (1) 你觉得自己的投资知识，是否高于平均水准？
- (2) 你觉得自己在所有的投资者中，是不是最棒的1%？

答案竟然有超过75%的人，认为自己高于平均水平，而更有25%的人，觉得自己是最棒的1%！

当然在这25%的人中，肯定有24%或以上的人错了，但由此可以证明，很多人对自己的投资技巧，都会产生过度自信的感觉。本来充满自信是一件好事，但在投资市场上，过分的自信，可能会令自己承受过多的风险，并且倾向制造大量的交易。特别是一些刚踏足投资界的新手，尝到少许的甜头之后，就投入大量的款项，甚至不惜动用私人贷款及信用卡透支，最后弄得一败涂地，负债累累。

过度自信所带来的投资失误

过度自信的原因很多，大部分人产生过度自信的原因，都是因为高估了自己的知识和能力，特别是当某项工作的重要性愈高，就愈相信自己控制这件事情的能力。在民间流传中，有一种叫做“天仙局”的骗术伎俩，开始时首先让你尝点甜头，甚至让你连赢数局，等你对自己充满自信以后，就利用最关键性的一局，骗掉你所有的金钱。此种骗局能成功骗人的原因，就是利用某些人存在过度自信的问题。

对于过度自信的投资者，很容易出现过度反应的行为，只要心中认定升势，就会认为股价可升至无限高，完全不考虑实际的情况。例如当股市开始上涨时，这些投资者就会以为，这次上升是一种不可避免的趋势，即使目前股价已处于高位，仍会勇于买进股票；但是当股市持续下跌时，投资者则认为熊市已经来临，未来的股市一定只有下挫空间，所以急于出脱手中持股。由于他们的过度反应，使其很多时候都会在最高的价格购入、最低的位置沽出股票，结果带来很大的损失。

对于过度自信的人来说，他们在投资的时候，一般会犯以下的错误：

(1) 高估自己投资的知识能力，认为自己的预测都比别人准确；

(2) 对自己的信息分析能力充满信心，甚至产生“知识幻觉”，虽然实际上没有做过详细的分析，但相信自己已经掌握了所有资料；

(3) 产生过度交易〔overtrading〕的情况，交易的次数会比其他人频繁；

(4) 只要偶尔幸运地成功一次，就会把自己当成是投资专家；

(5) 不会承认投资的错误，亦不会执行止损盘。当投资出现亏损时，最明智的做法当然是及时止损，但自信的投资人，却往往会过分相信自己的眼光，除不肯止损外，甚至会投入更多的资金，令损失更为惨重。

事实上，很多非专业的投资者，会比专业的投资高手更容易产生过度自信的情况。所以投资者应该密切注意，本身是否有过

度自信的倾向，而且当投资的结果与预测相反时，更要当机立断地执行止蚀，以避免泥足深陷，带来更大的投资损失。

过度自信会带来很多破坏性的后果，使人夸大自己的能力，低估事件可能发生的风险。赚钱会让人情绪激昂，当赚得愈多的时候，自我感觉就愈好，也就容易受到自大情绪的控制。当购入股票以后，很多投资者就会觉得自己买入的股票是必赢的，但事实上他们当然没有这种控制的能力。

解决过度自信的问题

假如你发觉自己有过度自信的倾向，亦不用觉得十分苦恼，因为大部分投资者都拥有类似的特征，你并不是孤单的一个人。只要参考以下提出的建议，便可以解决过度自信的问题：

- (1) 时常检讨自己是否发生过度自信的情形。
- (2) 当察觉本身的自信心开始愈来愈强时，要立刻果断地告诫自己，其实是有可能看错市而输钱的。
- (3) 回想投资决策错误而失败的经历。
- (4) 询问是否有足够的理由，相信自己知道的消息比其他人

多。

(5) 不要过分相信自己的眼光，把大量资金一次性地投入市场。

(6) 暂时远离市场，让自己变得冷静，不要被过分的自信冲昏头脑。

(7) 作出投资决策之前，详细列出会影响交易结果的随机因素，并想想可能发生的机率为多少。



7. 盲目地乐观

病从口入

有两只居住在城市的老鼠，某晚走进一位富豪家中的厨房，希望能找到点食物。

其中老鼠甲对它的同伴老鼠乙说：“听说这大屋内有数只巨大的花猫，它们的爪子十分锋利，万一被它们捉到的话，我们就会立刻完蛋了！”

老鼠乙说：“这家富人的屋子共有十多个房间，他的花猫晚上应在小孩儿的房内睡觉，所以我们到厨房里去，应该不会碰见花猫吧！况且就算真的碰见花猫而失手被擒的，也总不会是我吧！”

于是这两只老鼠偷偷地走进厨房，果然找到不少的食物。正当它们大快朵颐享用之际，数只花猫突然飞奔过来，扑向正吃着食物的老鼠。老鼠乙被其中一只花猫捉住了。



正当这只花猫准备吃掉老鼠乙的时候，它的同伴对他说：“近期鼠疫横行，有不少花猫吃过老鼠之后，很快就病死了。我看你还是不要吃这只老鼠吧！”

花猫听后回答道：“我从没有试过吃老鼠而生病的。就算近期真的有很多花猫染上鼠疫，也总不会是我吧！”

于是这只花猫一口便吃掉了老鼠乙。过了数小时之后，花猫的肚子开始剧痛，富人立刻请了兽医回来，证实花猫染上鼠疫，挨不过数天就死掉了。

对于以下的数个问题，不知各位会如何抉择？

(1) 当今天出门的时候，天气预报说会有十分之一的机率下雨，你会选择带雨伞吗？

(2) 今天早上的天气很热，但晚上有可能转凉，你会多带一件外套吗？

(3) 当你正在吃着美味的生蚝时，突然有一个医生告诉你，如果你吃了这只生蚝，今晚就会有 5% 的机率肚子痛。你还会继续吃吗？

对于上面的问题，相信有些朋友总会觉得，不幸的事应该不会发生在自己的身上吧！例如现在的天气尚算晴朗，今天应该不会下雨；就算晚上有机会转凉，但我不带外套，也应该不会生病的；既然生蚝这么美味，就吃了它算了。对于这些乐观的人，通常会低估不好事情发生的机率，或者过分相信自己的能力，以为可以针对突发的事件处理得头头是道，从而作出轻率的决定，但结果就好像故事中的老鼠和花猫一样，蒙受重大的损失。

投资亏本的人，总不会是我吧！

从投资心理学的角度去看，投资者对信息判断产生偏差，都是由“过度乐观”所造成。“过度乐观”是投资上一个普遍的毛病，对于经验略浅的投资者，特别是年纪较轻的朋友，凡事都会偏于乐观的方向，认为重大的投资损失，是不会发生在自己身上的。在投资市场中，他们就像一头蒙上眼睛的牛，认为自己是不会被斗牛勇士打倒的。

拥有过度乐观心态的投资者，他们会高估自己的知识，甚至夸大对事情的控制力，从而低估风险的程度，作出错误的投资决

定。由于他们经验不足〔特别是失败的经验〕，容易产生过度自信和过度乐观的想法，高估自己的知识和控制事情的能力，但事实上并非如此。

对于过度乐观的人，通常会低估不好事情发生的机率。曾经有专家做过一个调查，询问一群仍在就读的大学生，在五十岁以前会否得心脏病，他们的回复比真实的答案要低得多；亦有些专家作出研究，询问投资者在作出投资决定时，产生重大损失的可能性，答案是大部分的投资者，均不相信损失会发生在自己身上。他们低估了损失的机率，所以在开始做投资时过分轻率，结果蒙受重大的损失。

押注后会使人更为乐观

曾经有人做过一个实验，调查访问马场内的赌客，问他们对于选中的马匹，胜出的机会将会如何。调查的结果发现，那些已经付钱、离开投注窗口的人，他们对自己将会赢马的信心，会比还在排队、尚未下注的人要高出很多。这个调查说明，当大家尚未把钱押在马匹之前，对赢马的信心仍存在较高的不确定性，但

当真金白银押上以后，就会十分相信自己的眼光。

从这点可以知道，人类心中的信念，是会随着所作的决策而改变，当自己投注以后，就会更相信马匹胜出的机会，让信念与行动相互一致。投资的情况也是一样，当我们尚未购入股票的时候，心中可能还是七上八下，但当买了股票以后，就会变得颇为乐观，从而相信自己的投资决定。

如何避免过度乐观？

乐观当然不是一件坏事，但投资时的过度乐观，会令自己错误地估计实际情况，然后作出轻率的投资决定。要避免投资时过度乐观，大家可考虑以下的八大建议：

- * 当作出投资决定之前，请先用纸写上各种最坏的情况，然后分析各种情况出现的机率。
- * 经常定下投资的止蚀盘，以避免承受过大的损失。
- * 为自己分析可以承受风险的能力。
- * 常告诫自己，很多事情都可能有意想不到的结果。
- * 利用较贴近实际的成功机率，不要单靠自己的直觉。

* 除了只想股票如何赚钱之外，更要经常告诫自己，买股票是有机会亏本的。

* 了解自己在投资时心理上的倾向，经常作出自我检讨，看看自己有没有过度乐观的问题。

* 假若过度乐观的情况太过严重，请为自己列出一张失败的清单，提醒本身也有犯错的时候。



国内期货交易手续费最低 代理国内正规期货公司 期货开户 零佣金 不限资金量 交易量大直接申请交易手续费 国内地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ: 353818088 期货开户和书籍等请联系 <http://www.7melp.net>

8. 恐慌性的心理压力

贪婪是过分的自信，恐惧是过分的不自信。不知你投资的时候，是否像故事中的旅行者一样？

百密一疏

有一胆小的人要到远方旅行数天。由于他这次旅行的时间较长，于是他准备了很多不同的东西，例如害怕被太阳晒伤，所以准备很多不同的帽子、防晒霜及药品；也害怕风吹雨打，所以带了雨具、大衣、棉被、毯子等；更害怕沿途受到野兽侵袭，所以带了剑、斧头、盔甲等不同的武器。当他出发的时候，他简直就如拉着一座山似的上路去。

走了很久之后，他到达一座木桥。由于他带的东西实在太多了，当他走到木桥的中间时，突然站立不稳，连同行李坠入水里。眼看就要沉进水中的时候，他很懊悔地说：

“早知如此，我就多带一艘橡皮艇上路啦！”



俗语说“小心驶得万年船”，如果我们投资时能够小心行事，的确可避免不少失败的行为发生。但假如过分小心的话，是否会变成“船头惊鬼、船尾惊贼”，甚至连船也不敢乘呢！

过度反应

过度反应是投资心理学中一个重要的课题。著名投资学家 Gilovich、Vallone 及 Tversky 在 1985 年的研究报告中指出，当股市持续上涨或持续下跌的时候，投资者就会产生一种认知的趋势〔perceived trend〕，从而带来过度的反应，在不合理的价格购入或沽出股票。

在本书第二章中的“展望理论”〔prospect theory〕中曾经提过，投资者在损失的时候，会较喜爱接受风险，但在收益的时候却会偏向趋避风险。但是展望理论其实只适用于一般的情况，当遇到某些极端的环境下，例如股票在一瞬间急速下挫，投资者就会变得“不理性地抗拒一切风险”，甚至产生心理上的恐慌，在没有想清楚下就沽出股票。

例如在 1998 年的金融风暴时，由于股价在当时突然间急剧

下挫，给投资者带来极大的恐慌，心理上作出一百八十度的转变，在不理性的情况下沽出股票。现在回头看来，假如这些投资者没有在当时沽出股票的话，今天就可以获得可观的回报。

恐慌性的杀盘

恐慌性杀盘的其中一个原因，就是来自心理上的压力。当人类受到压力的时候，就会引起情绪上的反应，身体也在神经的指挥下，作出生理上的变化。在一般情况下，身体对压力的反应分为三个阶段：

(1) 警觉阶段：当开始遇到压力的时候，身体就会产生警觉性的戒备讯号，例如心跳加速、激素分泌、情绪紧张及注意力提高等，使身体进入警觉的状态，以对抗压力所带来的影响。

(2) 抗拒阶段：如果经过警觉阶段，压力仍没有减少的话，身体就会产生更多的激素，以对任何受损的部分加以维护。

(3) 疲竭阶段：当过了一段时间以后，如果外来的压力仍然没有消除，由于进入前两个阶段的时间太久，故身体内的精力均已耗尽，各功能会突然缓慢下来，引起一些反常的现象如胃痛、

高血压、疯狂及丧失理智等，最后甚至支持不住而倒下。

在股市下跌的时候，很多人也同样会遇到上述的三个阶段。当股市开始下跌的时候，投资者会提高警觉，对市场的注意力提高，更加留意每天股价的变化；心理上亦会产生抗拒状态。但当看见股市持续下跌，心理上就会进入疲竭阶段，对市场作出消极的反应，甚至不理性地沽出股票。有时一次致命的大亏损，除了会输掉金钱外，更可能彻底地淘汰一位投资者，特别是那种很聪明、在其他行业出类拔萃的精英，心理上所受的伤害更大。以下的一个小故事，可启发我们不必产生无谓的害怕：

无谓的害怕

有两只刚出生的小麻雀，正在讨论如何学习飞行。小麻雀甲对小麻雀乙说：

“我要努力学习飞行！我要一飞冲天，飞到最高的树顶欣赏日出，飞过漂亮的森林遨游天际，更要飞过大海到达远方的彼岸。我要尽快学会飞行，成为一只自由自在的小麻雀！”

但小麻雀乙却很担心地说：“你知道飞上天空是一件多么危险的事吗？飞得不好时会跌下来，站在树顶会成为猎人的目

标，飞过森林时会被猎鹰追捕，越过大海更是心惊胆战的一件
事。倒不如躲在这里，不是更安全吗？”

小麻雀甲说：“假若我们什么都害怕的话，那如何能学好
飞行呢？”

结果小麻雀甲努力学习飞行，但小麻雀乙就只懂每日睡
觉。过了一段日子之后，有一天突然出现一只野猫，当它见到
两只小麻雀时，便立刻飞奔追捕。由于小麻雀甲已学会飞行，
所以当野猫跑过来的时候，很容易便飞上天空，躲避了野猫的
追捕；相反，由于小麻雀乙不懂飞行，所以很容易便被野猫捉
住，一口吞进肚子去了。

有许多人做事，必先证实百分百安全才着手进行，但过分慎
重的人，却会浪费一纵即逝的机会，因为当机会摆在眼前的时
候，他们也会左思右想，把难得的机会浪费。虽然每个人都不愿
有金钱上的损失，但其实大部分投资的项目，都或多或少需要承
受一定的风险，因为完全没有风险，就没有可观的回报。

如何应对股场上的心理压力？

要增强抵抗压力的惟一方法，就是使自己变得坚强，在大风大浪中仍能作出理性的分析。要具有这种特质，必须多从失败中学习，因为只有曾经走过崎岖道路的人，才会有勇气冲破重重障碍，勇往直前；生出来便一帆风顺的人，是不会知道如何应付压力的。

当然，经验不是一朝一夕可以形成的。要解决投资者应付股场上心理压力的问题，各位可试试笔者提出的以下几个建议：

- * 努力研究和学习，增加自己对投资的知识；
- * 不要作出过分的投资，量力而为；
- * 每次都定下止蚀位，输了就要认命离场；
- * 作出投资决策之前，先详细列出可能会出现的结果，预先想到最坏的情况，就算交易结果差强人意，至少已有充足心理准备；
- * 经常保持愉快的心情，不要太过计较成败与得失；
- * 投资失误后应离场一段时间，让自己的头脑保持清醒。

9. 过分相信直觉

投资的分析方法可谓五花八门，有些人喜欢基本分析，有些人喜欢技术分析，有些人爱看风水命理，有些人更只凭自己的第六感觉，觉得一只股票拥有升值潜力，但原因就是说不出来。你是属于哪一类的投资者？

直觉与错觉

从心理学的角度上看，每个人都拥有天生的直觉〔intuition〕，可以在没有事实根据之前，对将来的事产生预感；当然准确与否，现在仍没有任何科学根据可以证实，正所谓“信不信由你”。这种直觉的由来，可能是无中生有，可能是由过去的经验累积而成，也可能是道听途说得来的，总之是五花八门，例如有些人认为睡醒后眼眉发抖，就是厄运的先兆，虽然没有什么事实根据，但人们相信这样的推论。

由于感觉的信号，是要经过分析才会变成知觉的，故在某些情况下，会因为内部直觉而产生错误的引导，这种现象被称为错觉〔illusion〕。正如下这位母亲的故事：

无妄之灾

某天早上，一位母亲与她五岁大的女儿逛商场。当母亲聚精会神地选择商品的时候，她顽皮的女儿独自跑开，并不小心在路上跌倒。

“呜……”小女孩儿跌倒后，坐在地上哭个不停。附近一名“其貌不扬”的男人看到了，于是走过去把她扶起。

“小女孩儿，你没事吧？你妈妈在什么地方呢？”

正当这个男人扶起小女孩儿的时候，她的母亲突然气冲冲地跑过来，一手推开这位好心肠的男子，并把他骂得狗血淋头：

“你身为一个大男人，为什么要欺负我的女儿？”

“太太，你误会了，其实我……”

正当这个男人想解释之际，女孩儿的母亲已开始“连珠炮发”，痛骂了这个男人一顿，根本没有给他说话的空间。可怜这个男人“有理说不清”，自己做了好事，不但没有得到一声感谢，还被人狠狠地痛骂。

为什么这位母亲会作出这样的反应，认定那个男人一定是个坏人呢？其中的原因，就是因为这位母亲完全信赖自己的直觉，在没有任何事实根据之前，就已经妄下结论，认定这个男人不是好人。可惜的是，她的直觉令她怪错了好人。

投资的直觉

在投资的时候，我们也经常会犯相同的错误，在没有真实数据及分析的支持下，单凭个人的直觉，就作出投资的决定，去购买一只感觉上有升值潜力的股票。同样道理，由于这些直觉是没有事实根据的，所以往往会变成错觉，对投资决策产生错误的引导。

虽然这种单凭灵感的方法，是基于一些非理性的预感，但会使投资者深信不疑，甚至认为自己的投资决策是理性的、专业分析得出来的结果。可是在实战的情况下，如果单凭这些直觉进行投资，就跟赌博没什么不同了。

除非你有一个可以预测未来的水晶球，否则还是努力做好分析较为实际。俗话说“一分耕耘，一分收获”，当我们作出投资

决定的时候，千万别过分相信自己的直觉，应该利用实际的信息，来作出投资的决定。



国内期货交易手续费最低 办理国内正规期货 原油期货开户 零佣金 不限资金量 大量直接申请交易 手续费
比别的地方费用比我们低 10倍赔偿差价 会员优惠 期货开户 和交易 找金牌 010-63218080 www.ruiyip.net

10. 赌博心态

别再上自己的当

——投资
心理学新
手入门

118

有些人怀着赌博的心态去投资，把股票市场视为一个大的赌场，投资交易就跟赌博一样，买中了就会赢钱，亏本即代表赌博输了，只要有幸运之神的帮助，就可在投资场上大赢特赢。这是非常要不得的想法，因为若我们把赌钱的心态放在投资上，就很容易作出非理性的决定。

一般赌徒的错误心态

当你以赌徒心态投资时，由于受到这种错误的想法影响，可能作出很多错误的表现。以下便是一些常见的赌徒心态：

- * 过分相信运气，认为所有赢输的结果，都是运气的安排；
- * 注意力只集中在可获得的利润上，而忘记得这些利润的可能性；
- * 偶然的成功，会更加增添对自己的信心，甚至投资的注



码;

- * 每次投资，都会找一些风险高、利润好的项目；
- * 非常健忘，总是不会记起曾经输钱的经历；
- * 通过借钱或私人贷款，以增加进行交易的资金。

由于受到以上心态影响的关系，具有赌徒性格的投资者，一般都是“赢粒糖、输间厂”的人，甚至在对金融衍生工具等高风险产品缺乏认识的情况下，贸然把资金投入这些领域，造成重大的损失。

愈赌愈大的赛马日

曾经有人作过研究，在赛马日一天之中，当愈接近最后一场的时候，投注的金额就会愈大。因在刚开始赌马的时候，大家都不愿意冒太多风险，但在经过一段时间以后，他们就会受到赌资效应〔house money effect〕和损益平手效应〔break even effect〕的影响。

(1) 赌资效应

对于开始时赢钱的赌徒来说，当他们从马场获利之后，由于

(2) 损益平手效应

对于开始时输钱的赌徒来说，由于他们为了赢回输去的金钱，有些人会采取孤注一掷的策略，希望利用最后的时间，把整天的损益变成平手，令自己不用接受损失的痛苦。故此到了尾声的时候，他们也会加倍下注，以争取最后的机会。

赌博心态对投资的影响

当我们把赌博心态放在投资场合时，就会带来不良的影响。例如我们抱着赌资效应的心态，当卖掉获利的股票后，就会错误地买进高风险的股票，产生过量交易的问题，最后不但可能输去赚回来的钱，更会连原来的本金也全部输掉。

至于损益平手效应的心态就更为危险，当我们投资失利的时候，

候，就会投资于更高风险的工具，例如期指及期权等，甚至利用信用借贷筹措资金，希望可把输去的钱赚回，但结果却只有愈输愈多，甚至跌入泥足深陷的地步。

在现实的情况下，甚至可能两种效应会连续发生。以下的故事便是一个例子：

输钱皆因赢钱起

“四、五、六，十五点大！”

小强又赢了！这晚他在澳门赌场上的运气特别好，单是在这张赌桌上，他已经连续赢了数局，为他带来不少的金钱。这时小强的心里在想：

“既然今晚的运气这么好，反正钱都是赢回来的，不如就赌得大一点，让我在今晚赢尽吧！”

于是他把更多的筹码，押在眼前这张赌桌上。幸运地，第一局他赢了。可是往后的数局，他的运气变得不怎么好，全都输掉了。由于下注金额较大的关系，所以不消半个小时，他除了输掉所有赢回来的钱外，更把带来的钱也全部输掉了。

“唉，只是这数局的手气不顺罢了，若我还有钱的话，一

定可把输去的钱全部赢回来!”

由于输掉了所有的赌本，于是小强找了一个放高利贷的人，向他借了数万元再战江湖，可惜只玩了数局，他又把借来的钱全输掉了。

在小强的故事中，就是同时连续发生两种效应。在开始的时候，由于小强赢了数局，于是“赢回来的钱”的心理账户中存进了不少金钱，由于钱是赢回来的，所以产生赌资效应，觉得好像是用别人的钱下注一样，下注的金额也愈来愈大。但当他输光以后，为了要赢回失去的金钱，于是产生损益平手效应，选择孤注一掷的策略，向高利贷借钱来继续赌博，结果如何？相信也不用笔者说明了，试问有多少人可借赌博而发达的？

希望各位读者，再也不要再把股场当作赌场了！

第四章

正确的投资心理

1. 成功投资者的心理特征
2. 从失败中学习
3. 止赚盘的设定
4. 止蚀盘的设定
5. 放弃噪声,紧握重点
6. 相反理论之谜

1. 成功投资者的心理特征

最贵重的财宝

某天有一城镇发生严重火灾，火势蔓延，差不多把城中近半的房子都烧毁了。城中所有的人都慌忙逃跑，其中两位富商在途中遇见，富商甲带着极沉重的包袱，把家中所有贵重的东西都搬了出来，形成一个数十人的车队，好不壮观。相反，富商乙却只有轻便行装，而他的家丁也只有轻便的行李。富商甲看见后十分奇怪地问：

“为什么你在逃跑的时候，不把家中贵重的金银珠宝一起拿走？这是多么可惜的一件事啊！”

富商乙只是轻轻地一笑说：“因为有更重要的宝藏，在远方等我去拿嘛！”

其实富商乙由于看见灾情严重，于是立刻跑到邻近的城镇，把所有建筑用的材料，无论是木材、石砖、竹瓦等，全部

——购人。过了数天，当火灾被完全控制之后，政府拨出一大笔重建城镇的费用，由于城镇要重新兴建大量房屋，需要建筑用的材料，于是富商乙购入的物料便大派用场，帮了当地政府一个很大的忙。最后富商乙所赚得的钱，已远远超过在火灾中焚毁的家财。

相信大家都希望做一个成功的投资者，在市场中赚取理想的回报。但是投资知识愈丰富的人，在市场上就愈会成功吗？

聪明的富商

根据专家的分析，以上问题的答案未必是肯定的。虽然丰富的知识，是成功的一个重要条件，但最后的成败，却决定于这些人是否有长远的先见之明，能否有锐利的眼光，去预计将来变化的事情，并且能依据正确的方向，一步一步走向成功之路。要具有这种成功的因素，则又决定于能否让理智掌控一切，而并非被情绪破坏投资决定。

以故事中的两位富商为例，富商甲看见家财被火灾烧毁，当

时的反应就是尽快搬走家财，以减轻自己的损失。但从富商乙眼中所见到的火灾，其实不是一个灾难，相反更是一个商机，由于他成功预计到，当火灾被控制的时候，将会需要大量建筑材料来兴建房屋，他从事这笔交易便可以从中获利。虽然富商乙在火灾中也损失不菲，家中很多的金银财宝也被烧掉，但他除了没有伤心之外，而且“化危为机”，保持冷静的思考头脑，为自己带来更多的财富。这种心理的特质，往往是成功投资者必备的条件。

成功投资者应具有的特质

一位成功的投资者，必须拥有冷静思考的心理特征，但往往IQ 较高的人，受情绪干扰的程度，比一般人更为厉害。很多聪明的投资者，在开始买入股票之前，都可能已作出一定的分析和计划，但随着股价的上涨或下跌，投资者却忘记了原来的策略，把注意力只集中于股价的走势上。所以必须战胜自己的心理，才有机会成为一个成功的投资者。

以下是笔者的小小建议，要成为一个成功的投资者，应该具备的六项要点：

(1) 决策时保持冷静的思考头脑，多一分的冷静，就会有多一分的胜算。若因为某些原因而不能够保持冷静时，不妨用纸笔帮助自己组织思路，或甚至暂时离场，不要勉强进行买卖。

(2) 投资者最大的敌人就是自己。所以要成为一个成功的投资者，就必须尽量认识自己，充分了解自己的优点与缺点。

(3) 不要因股价的涨跌而让情绪受到干扰，从而作出错误的决定。

(4) 赚了钱不要过于沾沾自喜，赔钱也不要过于垂头丧气，凡事要尽量保持平静。

(5) 勇于与众不同，排除众议，不苟同众人的说法，对自己所走的路充满信心。

(6) 拥有积极乐观的性格，能享受投资带来的乐趣。

有时投资就像是高尔夫球赛一样，良好的技术虽然重要，但在真正落场比赛的时候，谁能够保持冷静及犯的错误愈少，谁就会是最最后的赢家。股市可预测的部分，其实可能只占一半甚至以下，所以假如对前景不明朗之时，或是在决定买卖时仍犹豫不

决，那最好就不要采取行动，宁可“以不变应万变”，因为勉强地出手，只会增加亏损的机会。

别
再
上
自
己
的
当

——投资
心理学新
手入门

128

2. 从失败中学习

各位读者，面对以下三种情况，你会怎样选择？

问题一

如果你随便扔一个铜币，结果出现“字”的话，你就可以赢取100元，出现“花”的话则输掉100元。你有兴趣参与这个游戏吗？

问题二

和问题一的情况相似，只不过在玩这个游戏之前，你已经玩过10个相同的游戏，而且大获全胜，赢了1,000元。你有兴趣参与第11次的游戏吗？



免收交易手续费 办理国内正规商品期货开户 零佣金 不限资金量 交易直接申请交易手续费
比任何地方费用比我们低 10 倍赔偿差价 客服微信/QQ: 358218069 期货开户和书籍下载请进 <http://www.mefp.net>

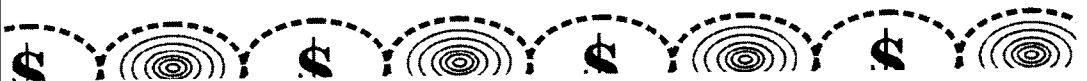
问题三

也是相似的问题，不过先前的 10 局均是全军覆没，把 1,000 元都输光了。那么你还会参与第 11 次吗？

不知你的答案如何？相信大家都会知道，若从统计学的角度出发，无论你是刚参与游戏、已经赢了 10 局或是输了 10 局，对新一局游戏胜出的机率，都是没有分别的。但在实战的情况下，人们会对于在第二种情况下，参与游戏的兴趣较大，因为反正钱是赚回来的，输掉也不会觉得可惜，愿意冒的风险也会大些。至于第三种情况，当我们经历投资失败以后，都会产生风险厌恶效应 [risk aversion effect]，脑子里会经常记着失败的痛苦，并且变得较为抗拒风险，甚至永远离开市场。

一朝被蛇咬，十年怕井绳

曾经有一个古老的故事，说某人在被蛇咬了以后，就算看见一些草绳的东西，心理上也会害怕起来。有些投资者也是一样，当试过投资亏本以后，从此可能连提起股票也会感到害怕，特别



是那些愈聪明的人，失败后害怕的感觉也就愈深。

从心理学上的角度来看，投资损失所产生的风险厌恶效应，是属于挫折〔frustration〕带来的后果。当我们追求一个目标，例如是投资上的回报，因中途受到阻碍而使目标不能达到时，就会成为一种挫折。不同的人对挫折的容忍度也有不同，有些人在遇到挫折的时候，会用愤怒及逃避的方法离开问题，例如情绪上会变得波动，遇到同样的问题会变得退缩等。

有些人在犯过投资上的错误之后，都会尽量避开可能犯错的行为，例如曾经买过地产股亏本，就可能以后都不会再买地产股。其实，投资亏本是一个很好的学习机会，使投资者可以自我检讨，想想在过程中犯错的地方，那么在下次投资时，便可以避开相同的错误，增加成功的机会了。

挫折会使人变得更加坚强

曾经有投资专家说过，如果在 100 次投资中，可以有 51 次赚钱，49 次亏本，那已经是不错的结果了。事实上，就算世上财经最棒的投资大师，也不可能每项投资都赚大钱，所以我们必须

接受投资会亏本的事实，甚至与亏本做好朋友，因为每经过一次的失败，就会为将来的成功添加一分的动力。

对于一些坚强的人，挫折是激发干劲的重要元素，可使自己对事情重新检讨与衡量，锲而不舍地向着既定目标前进。俗语说“失败为成功之母”，只要我们适当地面对挫折，把握好每个止损 / 止赚位，便不用过分介意每次的得失。

别
再
上
自
己
的
当

——投资
心理学新
手入门

132

3. 止赚盘的设定

猎人与豺狼 I

有一个猎人，在森林里捉到一只小的豺狼。这只小狼很害怕地对他说：

“猎人先生，求求你放过我吧！你看我的身体这么小，给你吃的肉也不太多。不如你现在放过我，待我将来长大以后，再来捉我也不会太迟吧！到时候你的好处将会更多呢！”

猎人想了一会儿后，觉得小狼的话有点道理，于是立刻把它放走了。过了一年之后，猎人与豺狼再次于森林内相遇，不过豺狼的身体已经长大数倍，比猎人更强壮了。猎人在这时对豺狼说：

“你还记得在一年前曾说过，待身体长大以后，可以让我再来捉你的吗？相信现在已是适当时候了吧！”

猎人见豺狼没有反应，于是慢慢走到豺狼的旁边，准备一



中国期货交易所手续费免费，代理国内无规定品种期货开户，零佣金，不限资金量，交易直接，申请交易的手续费，在业内为费用比我们低，10倍赔偿差价，客服热线：100-958818088，期货开户和书籍，请登陆：http://www.7help.net

手把它捉住。当猎人走到豺狼附近时，它突然飞身扑向猎人，并准备把猎人咬死。猎人很惊恐地问它：“为什么你当初说过的话不算数？为什么我当初放过了你，但你今天却想把我咬死？”

豺狼回答他说：“你当初放过了我，也只不过是希望我将来的给你更多的好处；如果我今天放过了你，难道让你明天找更多的人把我杀死吗？”

故事中猎人失败的原因，就在于不在豺狼小时就把它捉住，反而抱着不切实际的幻想，以为当豺狼长大以后，就会乖乖地成为他的猎物。结果不但得不到长大了的豺狼，反而令自己成为它的猎物。

一鸟在手，是否会好过两鸟在林？

当你购买股票的时候，不知是否试过在获利时不舍得卖出，结果在股价回落之时，由原来的赚钱变成亏本？

其实在投资的时候，也可能遇到类似故事中的情况。当选中



一只优质的股票而获利时，我们也可能曾经犹豫，到底是今天出货赚钱，还是等待明天赚得更多？这的确是一个很困难的问题，因为今天如果沽出股票，假如明天股价继续向上攀升，到时必定后悔莫及；但假若不沽出的话，到将来股价下跌时，更会是一件令人伤感的事情。这就好像故事中的猎人一样。放过手中的小利，来换取将来一些未知之数，有时未必是一件划算的事情。

所以要解答“一鸟在手，是否会好过两鸟在林”的问题，真是一件不容易的事，如果将来得到两鸟的机会不大，倒不如今天紧握手中的鸟更好。投资的情况也是一样，当我们买股票的时候，就应该想想止赚盘的位置，这定位当然得到一定的利润，但也不可定得太高，否则便会变成不切实际，虚有一个“有等于无”的止赚盘。

相对于止蚀盘来说，要定出止赚盘的位置更为困难，因为假如定得太低的话，就可能会错过一些很好的赚钱机会。投资者必须要进行足够的分析，再加上丰富的实战经验，才能够定出最理想的止赚盘。

4. 止蚀盘的设定

上一部分的故事其实尚未说完，这部分继续。

猎人与豺狼 II

当豺狼正准备咬向猎人之际，猎人装作可怜地对它说：

“当初我放过了你，真是一个错误的决定，现在后悔也无济于事。但当年我对你有恩，难道你已经完全忘记了吗？”

“当年你放过了我的性命，我并没有忘记，可是我现在真的肚子很饿，实在舍不得就此放你回家。”豺狼回答说。

“既然如此，倒不如我让你吃掉一只手臂，相信也足够你的胃口吧！”猎人向豺狼求情说。

豺狼想了一想之后，便答应了猎人的要求。正当它要咬向猎人手臂的时候，猎人乘机从袋中拿出一把利刃，把豺狼杀死了。

在这次的故事中，猎人就比上次聪明得多，明白到“壮士断臂”的道理，利用一只手臂来换取自己的生命，结果成功地把豺狼杀死。

投资的情况也是一样，当投资出现亏损时，我们必须懂得在适当时候执行止蚀，以避免愈输愈多，使自己承受过大的损失。所以在每次购买股票的时候，都应该定下止蚀位，当股价跌至某一水平以下，就立刻把股票沽出，保留实力以待下次重战江湖。

执行困难的止蚀盘

止蚀位的道理人人都懂，但有些人定下止蚀位后，最后却没有顺利执行，因为当股价真的跌至止蚀位时，就算是预先输入计算机的，也可能中途被自己取消，到头来还是没有执行止蚀的动作。最主要的原因，可能是断臂的动作实在太痛了，使壮士也舍不得放弃自己的手臂。

例如当你用 10 元买了一只股票，止蚀位设在 9 元，当价格真的跌到 9 元时，心理上就会有一种感觉，输掉 10% 是一件非常痛苦的事，不如尝试再多等数天，或许可以反败为胜呢！就是因

为这种感觉，使投资者不愿意赔本卖出，更把止蚀位一改再改，如当价格跌到9元时，就把止蚀位改至8元，跌到8元时又把止蚀位改至7元，实际上已经没有止蚀位了。

虽然止蚀盘的位置因人而异，主要视乎各人所能承受的风险而定，但最重要的是当股价跌到止蚀位时，就应该当机立断、毫无顾虑地执行止蚀的动作，发挥真正止蚀盘的作用，减少无谓的损失。

5. 放弃噪声，紧握重点

寻找小龙猫

某天工厂老板和他的儿子来到货仓，儿子心爱的小龙猫突然跑掉了。由于小龙猫陪伴老板的儿子多年，所以当小龙猫跑掉时，老板的儿子放声大哭，弄得老板连忙对仓内的工人说：

“如果谁能替我找到小龙猫，我就给他 10,000 元的赏金！”

大家听到老板的话后，立刻放下手头的工作，到处找寻丢失的小龙猫。可惜由于小龙猫的体积实在太小了，大家就算把整个货仓翻遍，仍是找不到小龙猫的踪影。

直到太阳下山的时候，大家仍是一无所获，于是工人们惟有放弃寻找，回家吃饭去了。最后只有一个年轻的小伙子，当众人离开以后，仍然努力寻找。到了深夜的时候，货仓慢慢变得漆黑，在这寂静无声的环境中，小伙子突然听到吱吱、吱吱的声音，于是他循着声音的方向，终于在漆黑一团的货仓内，找到了那只小龙猫。

在投资的路途上，我们经常会遇到很多不同的资料。如何从众多的股票中，找出有升值潜力、有前景的公司，就像从偌大的货仓中找寻小龙猫一样，实在不是一件容易的事情，正如故事中的工人们纷乱地寻找，始终也不能成功地把小龙猫找出来一样。

专注在最重要的资料上

要成功找出小龙猫，就必须让自己“专注”在最重要的资料上。在白天的时候，虽然找寻的人很多，但也是这个缘故，制造出很多杂乱的信息和声音，把最重要的线索——龙猫发出的“吱吱”声音盖过了。这些没用的忙乱，除不能带来帮助之外，甚至还变成成功的障碍。但到了晚上，当所有人都离开货仓的时候，杂乱的信息开始消失，周围环境变得寂静无声，人就可以静下来专注地思考问题，不为外间环境所困惑，智能也可以升到更高的层次。

虽然“专注地思考”听来好像是非常简单的法则，但真正能做到的人却是少数，因为我们身边的信息实在太多了，要单纯地接收专一的信息，踢走其他无关的信息，确实是一件非常困难的事。

信息的烟幕

现今的信息太多，我们从报纸、电视、周刊、财经网等都会接收到不同的信息，再加上自己的分析，结果就变成一个交错而模糊的系统，甚至带出混乱的决策过程。过多的信息，除会影响我们作出决定外，有时更会使人产生知识幻觉〔illusion of knowledge〕，使人倾向相信他们预测能力的准确度，会随信息的增加而提高，但事实上当然并非如此。

相信各位读者都会对“猜大小”这种赌博游戏有所认识。这种在中国流传已久的游戏，玩法非常简单，是以三颗骰子开出的总和计算，4至10点为“小”，11至17点为“大”，只要投注与开出的结果相同，就可以得到一赔一的奖金。假如我现在问你，开出“大”或“小”的机率，哪一个会比较高呢？相信大部分人的答案，都会觉得两个机率是一样的。

但假如我告诉你，刚刚最后的10次都开出“大”，你会预期第十一次开出“大”还是“小”的机率比较高？当增加了“10次都开出大”这个信息后，很多人都会改变了想法。有些人会觉

得开“大”的机率较高，因为都已经开了 10 次；当然也有部分的人相信，开“大”的机率应该较低，因为他们会想，没理由会开这么多“大”的。事实上，如果这些骰子是公平的话，以上两个答案均为错误，因为每次开出大或小的机率，是与之前开出的结果完全无关的。可惜对于很多人来说，在第 11 次作出的决定，都会被之前 10 次无关的结果影响了。

要分析过的资料才会有用

现今的信息发达，投资者可以接触大量的信息，例如每天的新闻、经济数据、公司营运资料、价格走势等，普通投资者所得到的东西，可谓和专业人员已经差不多了。可是当我们得到这么多的资料后，一般都只是靠它给我们的感觉作出投资决定，而并非经过详细的分析。这就像以上的例子一样，虽然开出的结果，都只是一些无关的资料，但却会影响我们作出的决定。

我们觉得一个公司会赚钱，从而作出一个投资决定时，很多投资者根本连公司的年报也没看过，但却吸收很多杂乱无章的资料，并以为自己已经作出正确的分析。但可惜的是，由于他们缺

乏正确的训练，这些资料所提供的信息，可能并不如他们想像中的一样。所以在作出投资决定前，除非你有预见未来的第六感觉，否则应先选出重要的信息，然后经过详细的分析，总会比“我觉得这只股票会升”来得实际。

很多人以为先进的科技，会使投资者能作出更快的决策，但事实上却并非如此；虽然交易的速度变得更快，信息也掌握得更多，却没有改变我们心理上所犯的错误，甚至使错误的频率更高、速度更快。

在本部分结束之前，笔者有一个关于加油站的故事，希望在此与大家分享。在忙碌的投资生活中，不知你是否会忽略一些重要的事情呢？是否会过分集中在无关紧要的资料上，而忽略最重要的分析呢？

加油站的故事

有人把他的名贵跑车驾驶到加油站，油站的三个工人动作迅速地对他迎来。

他把车驶到适当的位置后，第一个工人为他清洗车前的挡风玻璃，第二个为他检查机油，最后一个帮他量度轮胎气压。当他们很快完成这些工作之后，客人付了钱就把车开走了。

过了数分钟后，这位客人把他的跑车又驶了回来，并向那三个人问道：“对不起，请问你们是否替我的车加油呢？”

三人闻言都忍不住笑了，原来他们忙着各自的事情，却忘了最重要的工作——替他的跑车加油。

6. 相反理论之谜

在众多投资心理学的理论中，“相反理论”应该是最多人提及的理论之一，也是最常用到的一种逆向思考方法。虽然相反理论受到很多投资者的欢迎，但也有不少人对其抱着怀疑的态度，特别是在实战的场合中，有时要说“顺势而行”，有时则说相反理论，真会使人摸不着头脑。到底我们应怎样运用相反理论，是不是什么也不要管，只要抱着“众人向东走，我就向西行”的方法，就可在投资场上走出一条成功之路？

相反理论的逻辑关系

当笔者最初接触相反理论之时，也曾抱着怀疑的态度，因为传统经济学的供求定律告诉我们，当市场的需求增加时，物品的价格便会上升。例如当大部分人都买股票的时候，股票的需求便会增加，从而带动股价向上，所以当看见多数人购买股票时，就

是最佳的购入时机。这不是与相反理论互相矛盾吗？

要回答这个问题，就要看看建立相反理论的逻辑关系。从心理学的角度上看，相反理论是建于以下逻辑关系之上的：

- (1) 每个人的个性，都包括理性和非理性的部分；
- (2) 理性的部分较为独立，不会受到其他人的影响；
- (3) 非理性的部分较易受到其他人的感染，令人做出不合理的行为；
- (4) 当个人单独思考之时，由于理性的部分影响较大，故较易作出正确的决策；

(5) 而当众人的方向开始一致时，人便会产生从众的冲动，使非理性的部分盖过理性的部分；

(6) 结果当全部人的想法统一时，群体就会丧失了理性思维的能力，而只接受情绪的控制，从而作出错误的决定。

从以上的逻辑关系可得出，相反理论所持之理由，就是个体是用大脑思考，而群体则用“情绪”思考，两者比较之下，当然是用大脑思考的结果较为准确。所以运用相反理论之前，必先想想以下两个条件是否成立：

(1) 众人的想法达成一致；

(2) 众人的思想主要受到情绪的控制，而并非理性的思维。

这两个条件非常重要，缺一不可！所以假如你只抱着“众人向东走，我就向西行”的方法，如果众人的决定是经过理性分析而得出来的，就有机会走向错误之路。事实上，相反理论并不是一种预测市况的方法，它主要是对大众普遍预期的一种矫正，不可作为预测的主要手段。

运用相反理论的例子

相反理论的道理看似简单，但运用起来却非常困难，特别是要判断众人的思想，是否受到情绪的控制，根本不是一件容易的事。以下的数个例子，希望对大家运用相反理论时能带来一点启发：

故事一

某上市公司由于管理者经营不善，在数个大规模的投资项目中亏损，加上过度借贷的关系，使数家银行入禀法院，向这家公司申请破产令。当此消息传出以后，众多股民争相沽出股票，各证券行的报告亦调低这家公司的评级，传媒广泛地对公司作出负面的报道。现在差不多所有人都沽出股票，若根据相反理论的话，是否应在这时候低位入货？

别再上自己的当

故事二

某建筑公司成功地接获一个大型合约，使公司在未来十年内的盈利，将会数以倍计地增长。当传出合约将会正式落实之时，市场上无论是国际性的投资基金，还是各证券公司的散户，均争相购入这家建筑公司的股票。现在差不多所有人都对这只股票的前景看好，是否应在这时候沽货？

——投资
心理学新
手入门

148

故事三

香港在2003年的时候，由于受到非典型肺炎的影响，使每个人都抱着悲观的情绪，股市价格每况愈下，楼市亦创下历史新低。虽然肺炎在五、六月间已受到控制，但大家的心情仍然非常沉重，不愿把资金放进股市及楼市。在多数人都看淡的情况下，你会买股票和买楼吗？

相信不用笔者解释，大家都知道以上三个故事的答案应该如何：第一和第二个故事，是不适宜使用相反理论的。

对于相反理论的两个条件，所有故事均符合第一个条件，即大部分人的想法达成一致；但对于第二个条件，在上市公司和建筑商的故事中，人们都是经过真凭实据的事实，来作出买入和沽出的决定，相反在最后一个故事中，情绪影响的成分则较大。

由于相反理论的第二个条件，在前两个故事未能符合，故此我们便不可以把相反理论，胡乱加于这种情况之中，否则吃亏的只会是自己。一般来说，若应用相反理论判断市场趋势时，在趋势发展过程中大众通常是正确的，但是在趋势的转折处，大众受

到最高情绪的影响，出错的机会也会较大。

曾经有一句俗语是这样的：“股市通常在绝望中重获新生，在大家犹豫中稳步上涨，最后在一片欢乐声中暴跌死亡。”所以，能否察觉到众人情绪的变化，才是运用相反理论最关键的地方。

别再上自己的当

——投资
心理学新
手入门

150

第五章

让自己站在情绪之上

1. 你是哪一类的投资者？
2. 投资心理的周期
3. 为什么你要投资？
4. 做一个快乐的投资者
5. 释放压力,换取健康

1. 你是哪一类的投资者？

要成功地站在投资心理之上，必须要明白自己是属于何种类型的投资者，才能准确地对症下药。以下是一个简单的小测验，可让大家尝试分析，清楚地了解自己：

(1) 在以往的投资经历中，最主要令你获利的原因是什么？

- [a] 幸运之神的帮助
- [b] 自己的分析
- [c] 报章财经版的介绍
- [d] 朋友的推介

(2) 假如你购买的一只股票，在今早一开市便疯狂下跌，你

将会怎样做？

- [a] 打电话给最好的朋友，看他们怎样做
- [b] 不用害怕，因购买时已定下了止损盘
- [c] 完全惊惶失措，不知如何是好

[d] 大好时机，加码追货沟淡

(3) 你容易受到其他人的影响吗？

[a] 只看重自己的分析，完全不理睬别人的意见

[b] 总是跟着别人的意见而行

[c] 偶尔会跟随别人的意见，但大部分的情况都依照自己的方式

[d] 爱听别人的意见，然后加入自己的分析之中

(4) 你喜欢参与赌博的活动吗？

[a] 偶尔会参与，但次数有限，每次金额亦不多

[b] 平均每月也有数次以上的赌博活动

[c] 从不参与赌博的活动

[d] 赌博是生命中的重要部分，没有它就不能生存

(5) 你善于处理与金钱有关的事务吗？

[a] 可以处理与金钱有关的事务，但不是专长

[b] 对数字有强烈的恐惧感，十分害怕处理与金钱有关的事务

[c] 不太善于处理，结果经常差强人意

〔d〕 处理有关金钱的事务，简直是最强的项目

(6) 当你每次购入一只股票的时候，是否会经常担心着股价

的波动，因而承受到很大的压力？

〔a〕 会，差不多连晚上也不能入睡

〔b〕 轻松面对，不会产生任何的压力

〔c〕 存在着一定的压力，但心理上尚可应付

〔d〕 经常担心着股价走势的变动，害怕股价下跌而输钱

(7) 以下哪一种的描述，最适合形容你的生活方式？

〔a〕 偶尔也会出现乱子，但整体上总算安排恰当

〔b〕 生活节奏颇为混乱，每天都为各种事情繁忙，甚至连吃

饭的时间都没有，却说不出自己在忙些什么

〔c〕 做事井井有条，工作与私人时间都能分配得很好

〔d〕 走一步是一步，从不为自己编排时间和计划将来

(8) 你喜欢投资吗？

〔a〕 投资很多时都会给我兴奋的感觉

〔b〕 我喜欢投资，因为它是我的最大兴趣

〔c〕 事实上，我是一个非常讨厌投资的人

〔d〕我只会把投资当作是一项工作，所以谈不上喜欢或不喜欢

〔9〕当你看错市的时候，你通常会怎样？

〔a〕立刻止蚀离场，并从中检讨自己的过失，作为下一次投资的经验

〔b〕责备自己，骂自己为什么要看错市

〔c〕再多等一段时间，看看是否真的做了错误的投资

〔d〕我是从来不会看错市的，错的就只有市场

〔10〕你對自己投資的信心如何？

〔a〕我所有的投資決定都是錯的，根本毫無自信心可言

〔b〕自信心爆棚，對自己所有的決策均深信不疑

〔c〕只有一般的自信心，有時也會對自己的決定產生猶豫

〔d〕對自己擁有一定的信心，但不會過度自信

當完成測驗以後，請利用以下的計分表，看看自己是屬於哪一類的投資者：

	a	b	c	d
1	0	10	7	4
2	5	10	0	0
3	4	0	8	10
4	10	5	10	0
5	8	0	5	10
6	0	10	7	4
7	5	0	10	0
8	8	10	0	5
9	10	5	5	0
10	0	5	8	10

专家分析

76 分或以上

恭喜你！从以上的心理测验可看出，你是一个理性型的投资者，良好地掌握自己的心理状况，不会受到外来的因素及其他人的影响，已稳稳地站在自己的投资心理之上。成功之期，指日可待！

51 分至 75 分

你是一个颇为理性的投资者，但偶然亦会受到其他因素的影响，作出非理性的投资行为。建议投资时应尽量作出客观的分析，避免被心理因素影响你的投资决定。

26 分至 50 分

你是一个颇为情绪化的投资者，很多时候都会未经详细的分析，便作出非理性的投资决定。建议你应该定期检讨自己的心理状态，找寻本身心理上的缺点，然后避免犯相关的错误。

25 分或以下

你是一个非常情绪化的投资者，很多时候都只是凭着直觉进行投资，极容易受到其他人的影响，而作出错误的投资决定。假如你要成为一个成功的投资者，必须尽快提升自己的心理素质，避免作出非理性的投资决定。

2. 投资心理的周期

与股票的周期性一样，每个人的投资情绪，都会有一定的周期性，若我们能对大众的心理周期多一点了解，就可以更好地掌握最高和最低风险的位置，找出最适当的入市和出市时机。

对于一般的投资者来说，心理周期可分为以下六个阶段：

(1) 乐观期：开始从投资中得到初步的成功，略带一点兴奋和激动的心情，虽然尚抱着一些犹豫的态度，但整体的心情仍是乐观的。

(2) 疯狂期：由于众人持续在股场中取得成功，心情到达兴奋的最高点，大部分人都对未来的前景抱着极度乐观的看法，认为股市还有机会可以屡创新高，挑战一个又一个的历史高位。

(3) 焦虑期：市况见顶后开始回落，大势未能冲破高位，部分人开始担心未来的走势，害怕可能进入熊市的周期。

(4) 恐惧期：股市开始每况愈下，投资者步入惊慌和恐惧之

中，每天的坏消息不断地打击众人的信心。部分勇敢的投资者，仍有胆量在低位入市，但由于市况陷于“低处未见底”，所以他们多数仍是输钱离场。

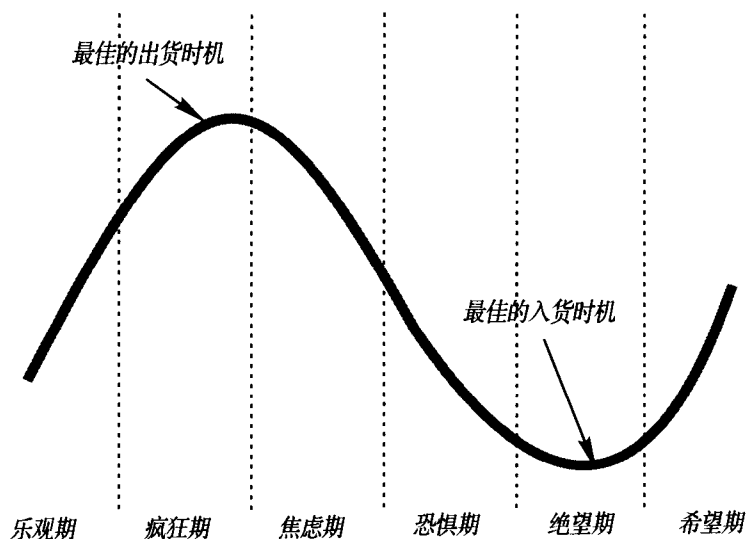
(5) 绝望期：由于市况不断屡创新低，使最后一批勇敢的投资者，最终也要输钱离场，大家均对未来的前景感到绝望，甚至觉得牛市永远不会再来。

(6) 希望期：正当大家感到绝望之际，市况开始慢慢从谷底回升。由于经过长期熊市的影响，大家对眼前的升势都只是半信半疑，但随着日子过去，愈来愈多的人对未来的前景，开始重新感到希望。



★ 国内交易手续费免收 办理国内正规期货交易所原油期货开户 零佣金 不限资金量 交易数量直接申请交易 手续费
还付地方费用比我们低 10 倍赔偿差价 客服电话 100-999218088 期货开户和咨询 详情请见 <http://www.7help.net>

投资心理的周期



160

以上便是一个完整周期的六个阶段。对于一般民众来说，往往都喜于大市最乐观和疯狂的时候入市，但其实这是牛市最后及最危险的阶段，谁要在这个时候入市，谁便会接上最后的火棒，所以假如要选择入市时机的话，应选择在大市心情最坏的绝望期入市，迎接新一轮升市的来临。



3. 为什么你要投资?

行山客的意外之财

从前有一个喜爱爬山的人,他每天早上都会到山上走一遍,无论是晴天或是下雨,十多年来从不间断。

有朋友曾经问他:“为什么你多年来风雨不改,每天都在山上走着同一条路?”

这个爱爬山的人答道:“老实说,我也没有什么特别的理由,但当我走到山的顶峰,呼吸一口新鲜的空气,整个人就会觉得很舒畅。可能这就是爬山的乐趣吧!”

有一天,他在登山时走上一条新的路径,这路径是他过去从来没有走过的。在差不多走到一半的时候,他突然发觉山腰中有一些物体在闪光,于是他仔细地找寻,最后在石块中找到一颗漂亮的宝石。他把这块宝石带到城中让专家鉴别,原来是颇珍贵的品种,可以卖到不俗的价钱。

于是他很高兴地在第二天的清早，又跑到山上去找寻更多的宝石。在开始的时候，他每天都可拾到数颗相同的宝石，但经过了一段时间以后，宝石的数量愈来愈少，直至最后他跑遍整个山头，再也找不到类似的宝石。

由于找不到宝石的关系，所以这个爱好爬山的人，以后也没有兴趣再爬山了。

不知各位读者是否曾经想过，自己为什么喜欢投资呢？投资时的动机〔motivation of investment〕是什么呢？

对于故事中的主人公来说，原先他每天爬山的目的，只是为了他的兴趣，但当加入酬劳的因素以后，兴趣就变成了工作，使他除了获得报酬之外，再也没有什么兴趣可言。而当他的报酬逐渐降低，他便从此不再爬山了。

在我们的日常生活中，经常会遇到相同的情况。本来是一件有兴趣的工作，由于加入了金钱的因素，使兴趣变得没有意义，把原来热爱工作的本质也丧失了。当中最大的问题不在于工作的本身，而在于我们对金钱与工作的态度是否正确。

其实投资的道理也是一样。投资行为受到我们的心理因素支配，而心理因素则受到动机的影响，所以要成功地控制自己的投资情绪，必须先明白本身的投资动机，然后对症下药。例如当各位在投资的时候，有没有曾经想过，为什么要作出一个投资的决定？为什么当见到别人赚钱的时候，就有购买股票的冲动？背后的心理动机到底是什么？当这些问题得到答案之后，要管理自己的投资情绪就更容易了。

什么是动机？

从心理学的角度上看，动机是产生人类和很多动物行为的主要来源，我们做某些事情的原因，都是因为有了动机才产生出来的。动机是心理学研究的一个重要课题，自 20 世纪初开始，很多心理学家都曾探讨过动机这一问题，例如弗洛伊德〔Sigmund Freud〕的本能论和心理分析，行为主义学家侯尔〔C. L. Hull〕的驱力学说，马斯洛〔A. H. Maslow〕的层构说及茂惠〔W. H. Maw〕的认知说等，都分别对动机作出不同的诠释。

在所有动机的理论中，侯尔的驱力学说一般受到较多心理学

家的认同。驱力学说是指当我们某些需要未被满足的时候，会产生一种驱力而使行为出现：

需要→驱力→行为→减低需要

例如当我们饥饿的时候，就会产生一种驱力，使我们作出觅食的行为，而当我们吃饱以后，对食物的需要就会减低，从而达到均衡作用〔homeostasis〕的平衡效果。曾经有两位科学家 Hetherington 和 Ranson，于 1940 年进行了一项实验，结果证明老鼠脑内有两个控制进食的中心，一个是位于下视丘两侧〔lateral hypothalamus〕的“饥饿中心”，另一个是下视丘的副中央区〔ventromedial hypothalamus〕的“饱食中心”。当老鼠感到饥饿的时候，就会触发饥饿中心而使食欲大增，一旦吃饱之后，饱食中心接到信号，老鼠就会自动停止进食。

这两位科学家尝试破坏这两个中心，发现当饥饿中心遭到破坏以后，老鼠就像得了暴食症一样，会不停吃喝直至饱死为止；而在饱食中心受到破坏后，老鼠就像患上厌食症，丧失食欲以致饿死。

由于这两个中心互相影响，使身体内产生一种均衡作用

[homeostasis]，来维持两方面的平衡。例如当进食一段时间以后，就会产生“失衡”的情况，向大脑发出肚饿的信号，促使我们做出进食的行为，当进食完毕后，则到了另一个“饱肚”的失衡状态，使我们对食物的兴趣大减。

一般来说，心理学上的动机分为生理性动机〔physiological motive〕和心理性动机〔psychological motive〕两大类。生理性动机为与生俱来、并非经过学习的本能，例如饥饿时觅食、口渴时喝水、疲倦时想睡觉等，这些不用学习的本领，都称为生理性动机。

生理性动机是促进人类生存活动的内在力量，当我们面对外在环境变迁时，这些与生俱来的本领，就会作出相对的反应。生理性动机主要来自于我们身体内的自动调节系统，例如当我们饥饿的时候，身体内的器官如胃、小肠、肝脏等，就会向大脑提供信息，例如胃壁的收缩、血糖量的降低，或是体内激素的变化等，使我们产生肚饿的感觉，从而引发觅食的动机。

至于心理性的动机，是较高级动物追求一些与生理无关的欲望，例如追求事业成功、受人尊敬，甚至拥有权力和财富等，这



免开户交易手续费免年费办理国内正规期货公司原油期货开户 享佣金 不限资金量 交易数量直接申请交易前手续费
比任何地方费用比我们低 10 倍赔偿差价 客服电话 100-952218088 期货开户和咨询 加微信 <http://www.7nhelp.net>

些我们都称为心理性的动机。在许多情况下，心理性动机对我们行为的影响，远远超过生理性的动机。心理性动机的范围十分广泛，主要包括成就动机〔achievement motive〕、权力动机〔power motive〕和亲盟动机〔affiliation motive〕。成就动机促使个人努力追求成功的结果，把每项事情做得尽善尽美，就算在困难的情况下，也敢于冒险以获得最大的成功；权力动机是一种希望支配别人的力量，例如有些人喜欢将权力集于一身，成为企业内或国家的领导者，希望其他人都听自己的命令；而亲盟动机则主要促使个人与其他人产生亲近的行为，避免孤独而产生恐惧。

动机对投资的影响

每个人在作出投资决定的时候，背后其实由一连串的心理动机所推动，并影响着个人的投资行为。很多时我们投资失败而带来亏损，就是因为这些动机触发的错误行为。

以下是各种心理性的动机带给投资者的影响：

(1) 成就动机

成就动机过重的投资者，会过分看重得失的结果，甚至投资



于过高风险的项目，希望以冒险的方法获得成功。拥有成就动机的人，亦同时拥有贪心的性格，希望在短时间内可以赚大钱。

(2) 权力动机

拥有权力动机的投资者，会非常看重别人的看法，特别是当别人认同自己是投资专家的时候，心中就会产生飘飘然的感觉。不过这类人有一个缺点，就是不太喜欢认输，故有时在投资亏本的时候，也不会承认自己的错误，执行止蚀盘的动作。

(3) 亲盟动机

投资学上著名的羊群心理，就是亲盟动机的结果。亲盟动机会使人跟随其他人的行为，所以当大部分人都买一只股票时，拥有亲盟动机的人也会跟着买了。



4. 做一个快乐的投资者

你是一个开心的投资者吗？

或许你突然被笔者问这个问题，一时之间也不知如何回答吧

……你看看下面这些话，是否经常出现在你的口中呢？

- (1) 唉，希望这次不要再输吧！
- (2) 怎么股票总是一买就跌呢？
- (3) 好烦啊……都不知买哪一只才好！
- (4) 怎么搞的，又买错了！
- (5) 我都没有心情再买股票了！

如果你经常说着这些话，相信你的投资历程也不会怎么愉快吧。投资与其他事情一样，要把一件事办好，就必须拥有愉快的心情，因为让自己长期沉浸在负面的态度中，就只会被消极的心情影响，容易作出错误的投资策略、看错价位或胡乱买卖等，带来投资上的亏损。同样是一项错误的买卖，积极的投资者会想尽



办法抢救，但消极的人却只会不停抱怨，结果令事情变得更糟。

令自己爱上投资的方法

如果你开始发觉，经常不自觉地对自己作出负面评价，说着一些丧气的话，或投资意愿降低等，那么你已经是一个不快乐的投资者。如想继续投资下去的话，请尽快采取行动，矫正自己负面的心态，就好像顶级的运动员一样，当参加一些重要赛事的时候，必须保持最佳的心理素质，就算偶然间失败一次，亦不可被得失的结果影响情绪，那么竞争起来才能得心应手，得到最佳的成绩。

要保持正面的心态，使用的技巧可以有很多种类。以下是笔者的一些小建议：

- (1) 经常告诉自己，投资是一件快乐的事情；
- (2) 假若当天没有心情，就不要强迫自己进入市场；
- (3) 设定一些远大的目标，例如“希望在五十岁前赚到 100 万的退休金”。当自己遇到失败的时候，就请想想这个目标；
- (4) “近朱者赤，近墨者黑”，多接触拥有积极乐观心态的朋

友；

(5) 当投资失意时，可暂时离开市场，做一些令自己开心的事情，让情绪尽快回复正常。

要执行以上的行动并不困难，最难的是承认自己的情绪出现问题，因为每个人都拥有防卫的机制，不愿意看到本身真实的情况。若可能的话，可以拜托身边的家人和朋友互相提醒，一起成为快乐的投资者。

别再上自己的当

——投资
心理学新
手入门

170

5. 释放压力，换取健康

要做一个成功的投资者，必须要把自己的情绪控制得最好，把人性心理因素的影响降到最低，才可避免因为冲动或焦虑，作出错误的投资决策。不过投资时面对极大的压力，要从中轻松地控制情绪，的确不是一件容易的事。

压力除带来很多生理上的问题外，更会导致许多不恰当的市场行为。当人们在高度压力的环境下，虽然大脑可作出更快速的反应，但决策的素质却会降低，例如作出过度的反应、错误的决策及不守纪律等，使我们在市场中进行非理性的买卖，从而带来投资的亏损。这些压力都是会不断累积和循环的，当遇到压力而导致亏损时，这些亏损又会增加我们的压力，结果使情况更进一步地恶化。

给自己换气的机会

对付压力最好的方法，就是避免压力的发生。很多时候压力的出现，就是因为长期处于战斗的状态，最后终于令自己精神崩溃，特别是一些注重得失的人，当买了一只股票以后，每分每秒都担心股价的波幅，使精神上根本无喘气的余地。

所以要避免压力的出现，就必须给自己换气的机会，定期远离市场一段时间。有些人天天都在交易，长时间都处于紧张状态之中，为了帮助消除压力，应该要拨出时间远离市场，找一个看不到股价的地方，给自己休养生息的机会。况且并不是天天都在交易，就代表天天都可以赚钱，对吗？

除了定期远离市场之外，平时也有很多让自己换气的方法。在心理方面，大家可试试“自我沟通”的方法，当每天晚上收市以后，找一个宁静的空间，坐下来对自己说说今天的交易状况，可以是对着一部录音机，或是写在一张白纸上，内容包括任何东西，例如自己购买了什么股票、购买这只股票的原因，或是最担心的事情等，让自己的想法释放出来，借此减低心中的压力。

至于生理方面，大家可以试着做一些放松肌肉的活动，例如瑜伽及静坐沉思。游泳、慢跑、球类等有氧运动也是很好的建议，除可帮助消除压力以外，更可带来身心健康。

生活的安排

一些日常生活上的安排，同样有助于替我们消除投资上的压力。工作和睡眠的安排，是消除压力的一个重要因素，试问每天工作排得满满，连睡眠都没有时间的人，如何能够没有压力？所以要消除压力，就必须要有足够的休息，在忙碌的工作日程中，偶尔给自己数分钟放松的机会，都是一些很好的方法。

日常的饮食对于消除压力也非常重要。有些研究指出，由于红肉带有的动物性荷尔蒙，会增加人类心跳的速率，所以吃过多红肉的人，心理紧张程度会比其他人高。至于酒精、尼古丁和咖啡因等具刺激性的物品，都会增加我们精神上的焦虑，故建议大家还是少接触为妙。

让自己放松吧！

以上很多的建议，都只是平常使心情放松的准备，那么当我

们立足投资市场时，如果发觉自己非常紧张，甚至喘不过气而可能作出错误决策时，应该怎么办呢？那就务必要在有机会发生错误决策之前，作出加以拦截的动作，例如让自己深呼吸数下，然后大声地从一数到十，或是用纸写出自己的忧虑等，尽量使情绪过一过“冷河”，避免作出过度的反应。

别再上自己的当

——投资
心理学新
手入门

174

别再上自己的当

林肯曾经说过：“如果要花八小时砍倒一棵大树，那么他就会花六小时的时间，把自己的斧头磨得锋利。”那么你在投资之前，是否也愿意花上一些时间了解自己心理上的误区呢？

ISBN 7-202-03976-1



9 787202 039762 >

ISBN 7-202-03976-1
F · 435 定价：15.00元